

Hukum Perdagangan Internasional

Hukum Perdagangan Internasional merupakan ranah hukum yang cukup kompleks di mana tidak hanya berbicara mengenai prinsip hukum, tetapi juga mengenai segala prinsip yang berkaitan dengan perdagangan global. Dalam hal ini, impor maupun ekspor diatur di dalamnya dengan melibatkan subjek negara-negara yang melakukan transaksi. Hukum dagang internasional merupakan bidang hukum yang sangat penting karena tidak ada suatu negara yang bisa hidup mandiri tanpa lepas dari interaksi dan transaksi dengan negara lain. Ada kalanya suatu negara membutuhkan produk barang maupun jasa dari negara lain guna memenuhi kebutuhan negaranya. Perbedaan komoditas suatu negara inilah yang memungkinkan terjadinya perdagangan atau ekspor dan impor. Maka demi kelancaran suatu kegiatan dagang dalam ranah internasional, dibutuhkan hukum tertentu yang harus ditaati semua negara.

Substansi dari buku ini secara khusus mengkaji mengenai konsep teoretik tentang perdagangan internasional, khususnya aspek pengaturan hukumnya, serta mampu mengambil keputusan dalam rangka penerapan ketentuan hukum perdagangan internasional yang dapat memberikan kemanfaatan bagi masyarakat serta bagi pengembangan teori di bidang hukum ekonomi internasional pada umumnya dan hukum perdagangan internasional pada khususnya.

Dengan hadirnya buku ini diharapkan dapat memenuhi kebutuhan atas referensi di bidang Hukum Perdagangan Internasional yang saat ini masih dirasakan sangat minim dan diharapkan juga dapat memberikan pemahaman kepada para pembaca betapa pentingnya hukum perdagangan internasional dalam mengantisipasi perkembangan bisnis yang semakin mengglobal.



PT RAJAGRAFINDO PERSADA
Jl. Raya Leuwinanggung No. 112
Kel. Leuwinanggung, Kec. Tapos, Kota Depok 16956
Telp 021-84311162
Email: rajapers@rajagrafindo.co.id
www.rajagrafindo.co.id

RAJAWALI PERS
DIVISI BUKU PERGURUAN TINGGI



Dr. Serlika Aprita, S.H., M.H.
Rio Adhitya, S.T., S.H., M.Kn.

Hukum Perdagangan Internasional



Dr. Serlika Aprita, S.H., M.H.
Rio Adhitya, S.T., S.H., M.Kn.

Hukum Perdagangan Internasional



Hukum

Perdagangan

Internasional

Hukum Perdagangan Internasional

Dr. Serlika Aprita, S.H., M.H.
Rio Adhitya, S.T., S.H., M.Kn.



RAJAWALI PERS
Divisi Buku Perguruan Tinggi
PT RajaGrafindo Persada
D E P O K

Perpustakaan Nasional: Katalog dalam terbitan (KDT)

Serlika Aprita, Rio Adhitya

Hukum Perdagangan Internasional/Serlika Aprita, Rio Adhitya
—Ed. 1, Cet. 1.—Depok: Rajawali Pers, 2020.
xii, 264 hlm., 23 cm.
Bibliografi: hlm. 253
ISBN 978-623-231-442-9

Hak cipta 2020, pada penulis

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh isi buku ini dengan cara apa pun, termasuk dengan cara penggunaan mesin fotokopi, tanpa izin sah dari penerbit

2020.2670 RAJ

Dr. Serlika Aprita, S.H., M.H.

Rio Adhitya, S.T., S.H., M.Kn.

HUKUM PERDAGANGAN INTERNASIONAL

Cetakan ke-1, Juni 2020

Hak penerbitan pada PT RajaGrafindo Persada, Depok

Editor : Risty Mirsawati

Setter : Fazri Ramadhani

Desain Cover : Tim Kreatif RGP

Dicetak di Rajawali Printing

PT RAJAGRAFINDO PERSADA

Anggota IKAPI

Kantor Pusat:

Jl. Raya Leuwingu, No.112, Kel. Leuwingu, Kec. Tapos, Kota Depok 16956

Telepon : (021) 84311162

E-mail : rajapers@rajagrafindo.co.id <http://www.rajagrafindo.co.id>

Perwakilan:

Jakarta-16956 Jl. Raya Leuwingu No. 112, Kel. Leuwingu, Kec. Tapos, Depok, Telp. (021) 84311162. **Bandung**-40243, Jl. H. Kurdi Timur No. 8 Komplek Kurdi, Telp. 022-5206202. **Yogyakarta**-Perum. Pondok Soragan Indah Blok A1, Jl. Soragan, Ngestiharjo, Kasihan, Bantul, Telp. 0274-625093. **Surabaya**-60118, Jl. Rungkut Harapan Blok A No. 09, Telp. 031-8700819. **Palembang**-30137, Jl. Macan Kumbang III No. 10/4459 RT 78 Kel. Demang Lebar Daun, Telp. 0711-445062. **Pekanbaru**-28294, Perum De' Diandra Land Blok C 1 No. 1, Jl. Kartama Marpoyan Damai, Telp. 0761-65807. **Medan**-20144, Jl. Eka Rasmi Gg. Eka Rossa No. 3A Blok A Komplek Johor Residence Kec. Medan Johor, Telp. 061-7871546. **Makassar**-90221, Jl. Sultan Alauddin Komp. Bumi Permata Hijau Bumi 14 Blok A14 No. 3, Telp. 0411-861618. **Banjarmasin**-70114, Jl. Bali No. 31 Rt 05, Telp. 0511-3352060. **Bali**, Jl. Imam Bonjol Gg 100/V No. 2, Denpasar Hp. 081222805496. **Bandar Lampung**-35115, Perum. Bilabong Jaya Block B8 No. 3 Susunan Baru, Langkapura, Hp. 081299047094.



PRAKATA

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Segala puji bagi Allah Swt., atas taufik dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan buku ini tepat pada waktunya. Selawat serta salam semoga tercurahkan untuk junjungan Nabi Muhammad Saw., yang telah berjasa menyebarkan risalah Islam kepada umatnya.

Buku yang ada di tangan pembaca bertujuan untuk membantu mahasiswa dalam mempelajari mata kuliah “Hukum Perdagangan Internasional”. Buku *Hukum Perdagangan Internasional* ini menjelaskan konsep teoretik tentang perdagangan internasional, khususnya aspek pengaturan hukumnya, serta mampu mengambil keputusan dalam rangka penerapan ketentuan hukum perdagangan internasional yang dapat memberikan kemanfaatan bagi masyarakat serta bagi pengembangan teori di bidang hukum ekonomi internasional pada umumnya dan hukum perdagangan internasional pada khususnya.

Perdagangan internasional merupakan mata kuliah pengembangan yang mempelajari keseluruhan asas-asas, kaidah-kaidah hukum yang mengatur hubungan antarsubjek hukum perdagangan internasional. Mata kuliah ini memfokuskan pada teori-teori perdagangan internasional serta pengaturan hukum yang mengatur tentang praktik perdagangan internasional yang berlangsung saat ini.

Dengan hadirnya buku ini diharapkan dapat memenuhi kebutuhan atas referensi di bidang Hukum Perdagangan Internasional, yang saat ini masih dirasakan sangat minim. Dengan mempelajari beberapa bagian buku *Hukum Perdagangan Internasional* diharapkan dapat menganalisis, mengkritisi, dan melakukan pilihan sikap terhadap beberapa kasus yang terjadi dalam lingkungan internasional dengan menggunakan perspektif ilmu hubungan internasional dan hukum perdagangan internasional. Mata kuliah ini memberikan perhatian utama kepada pemahaman tentang hukum perdagangan internasional dalam kajian hubungan internasional. Buku ini memberikan perhatian utama kepada pemahaman tentang hukum perdagangan internasional dalam kajian hubungan internasional dan melihat bagaimana norma-norma yang dijalankan dalam perdagangan internasional, tata cara penyelesaian sengketa melalui *World Trade Organization* (WTO) dan arbitrase.

Dengan hati yang tulus, penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada berbagai pihak yang turut membantu dalam penyelesaian buku ini. Kepada kedua orangtua yang penulis cintai dan sayangi, Ir. H. Winarman dan dr. Hj. Nova Kurniati, Sp.PD, KAI, FINASIM, tiada kata yang dapat penulis sampaikan kecuali rasa terima kasih sebesar-besarnya yang telah rela berkorban sejak dalam buaian hingga menyekolahkan penulis demi menggapai cita-cita. Cinta dan kasih sayang tulus kalian membuat penulis untuk tetap tegar menyelesaikan penulisan buku ini. Semoga apa yang telah kalian lakukan akan menjadi amal saleh di hadapan Allah Swt. Ya Allah ampunilah dosa mereka dan sayangi mereka sebagaimana mereka menyayangi saya ketika masih kecil, berikanlah selalu mereka kesehatan, karunia, dan kebahagiaan. Serta kepada suami terkasih, Rio Adhitya, S.T., S.H., terima kasih dengan setulus hati kusampaikan kepadamu, belahan jiwa yang senantiasa membakar semangat dan membantu lahir batin dalam penyelesaian buku ini. Terima kasih untuk semangat yang tiada pernah henti dan pengertian yang begitu besar selama proses penyelesaian buku ini. Anak tersayang, Seira Shaqueena Syazani yang selalu menjadi sumber semangat bagi penulis untuk segera menyelesaikan penulisan buku ini dan terus berkarya dalam dunia pendidikan.

Akhirnya, penulis menyadari bahwa penulisan buku ini masih jauh dari sempurna. Masukan, saran, dan kritik yang bersifat membangun sangat diharapkan demi kesempurnaan buku ini pada kesempatan

yang akan datang. Semoga Allah Swt., senantiasa melimpahkan rahmat kepada kita semuanya dan menganugerahkan rahmat-Nya atas semua bantuan dan doa kepada penulis selama proses penulisan buku ini.

Palembang, Desember 2019

Penulis

[Halaman ini sengaja dikosongkan]



DAFTAR ISI

PRAKATA	v
DAFTAR ISI	ix
BAB 1 TINJAUAN UMUM TENTANG HUKUM PERDAGANGAN INTERNASIONAL	1
A. Pengertian Hukum Perdagangan Internasional	1
B. Asas, Tujuan, dan Ruang Lingkup Hukum Perdagangan Internasional Asas Hukum Perdagangan Internasional	5
C. Tujuan Hukum Perdagangan Internasional	5
D. Ruang Lingkup Hukum Perdagangan Internasional	6
E. Pendekatan Hukum Perdagangan Internasional	9
F. Prinsip-Prinsip Dasar Hukum Perdagangan Internasional	10
G. Kelemahan-Kelemahan Hukum Perdagangan Internasional	12
H. Perkembangan Hukum Perdagangan Internasional	13
I. Teori-Teori Hukum Perdagangan Internasional	13
J. Sebab-Sebab Timbulnya Perdagangan Internasional	18

K.	Dampak Perdagangan Internasional terhadap Perekonomian Indonesia	18
L.	Hambatan Perdagangan Internasional	20
M.	Kebijakan Perdagangan Internasional	20
N.	Hukum Dagang Internasional Lahir dari Transaksi Internasional dan <i>Incoterm</i>	21
O.	Pergeseran Karakteristik Hukum Dagang	31
P.	Sumber Hukum Dagang Internasional	33
Q.	Permasalahan-Permasalahan dalam Hukum Dagang Internasional	41
BAB 2	KONTRAK PERJANJIAN	45
A.	Pengertian <i>Sales Contract</i>	45
B.	Hambatan dalam Proses <i>Sales Contract</i>	63
BAB 3	PERJANJIAN BERSTANDAR ATAU PERJANJIAN BAKU DALAM TRANSAKSI PERDAGANGAN INTERNASIONAL	67
A.	Latar Belakang Perjanjian Baku	69
B.	Pengertian, Ciri, dan Fungsi Perjanjian Baku	70
C.	Perkembangan Perjanjian Baku di Indonesia	73
D.	Para Pihak yang Terkait dalam Perjanjian Baku	77
E.	Kekuatan Mengikat Perjanjian Baku	78
BAB 4	SISTEM PEMBAYARAN DALAM TRANSAKSI PERDAGANGAN INTERNASIONAL	99
A.	Tinjauan tentang Metode Pembayaran dalam Ekspor-Import	99
B.	Tinjauan tentang Risiko dalam Ekspor-Import	106
BAB 5	DOKUMEN DALAM PERDAGANGAN INTERNASIONAL	109
A.	Dokumen Induk	110
B.	Dokumen Penunjang	112

C.	Dokumen Pembantu dalam Dokumen Ekspor dan Impor	114
BAB 6	IMBAL BELI DALAM PERDAGANGAN INTERNASIONAL	117
A.	Landasan Hukum dan Peraturan yang Berhubungan dengan Imbal Beli	120
B.	Perjanjian-Perjanjian Pokok dalam Imbal Beli	127
C.	Proses Perjanjian Imbal Beli	131
D.	Hambatan-Hambatan dalam Imbal Beli	133
E.	Sanksi Hukum dalam Imbal Beli	136
BAB 7	PERAN BADAN ARBITRASE INTERNASIONAL DALAM PENYELESAIAN PERKARA PERDAGANGAN INTERNASIONAL	147
A.	Memahami Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa	147
B.	Pengertian Arbitrase	150
C.	Arbitrase dalam Konteks Hukum Internasional	150
D.	Penyelesaian Sengketa Bisnis Internasional Melalui Arbitrase	154
E.	Arbitrase dalam Perspektif Teori Sistem Hukum dari Lawrence Friedman	159
F.	Kedudukan Arbitrase sebagai Non-Litigasi	177
G.	Jenis Sengketa yang Menjadi Kewenangan Arbitrase	179
H.	Pelaksanaan Putusan Arbitrase	181
I.	Kekuatan Putusan Arbitrase	183
BAB 8	PERAN WTO DALAM PERDAGANGAN INTERNASIONAL	185
A.	Latar Belakang	185
B.	Sejarah <i>World Trade Organization</i>	186
C.	Fungsi dan Prinsip <i>World Trade Organization</i>	187

D.	Cara Bergabung dengan <i>World Trade Organization</i>	189
E.	Pengambilan Keputusan dan Penyelesaian Sengketa dalam <i>World Trade Organization</i>	190
F.	Kasus Indonesia dan Korea Selatan	191
BAB 9	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> atau GATT	193
A.	Sejarah GATT	194
B.	Ketentuan-Ketentuan Perdagangan dalam GATT	195
C.	Garis-Garis Besar Ketentuan GATT	202
D.	Hubungan Pemerintah dengan GATT dan WTO	209
E.	Pro dan Kontra terhadap Perdagangan Bebas	211
F.	Langkah-Langkah yang Harus Diambil Pemerintah dalam Mengantisipasi Pasar Bebas	215
G.	Komitmen dan Langkah-Langkah Pemerintah Indonesia Mendukung Liberalisasi Perdagangan	217
H.	Perbedaan Perdagangan Jasa dan Perdagangan Barang	226
I.	Pengaturan Perdagangan Jasa Menurut Hukum Ekonomi Internasional	228
BAB 10	<i>LETTER OF CREDIT (L/C)</i>	241
A.	Pengertian <i>Letter of Credit</i>	242
B.	Dasar Hukum L/C	243
C.	Peranan L/C	244
D.	Mekanisme L/C	244
E.	Pihak Terkait dalam Pembukaan L/C	245
F.	Keuntungan L/C	246
G.	Jenis-Jenis <i>Letter of Credit</i>	248
DAFTAR PUSTAKA		253
BIODATA PENULIS		261



BAB 1

TINJAUAN UMUM TENTANG HUKUM PERDAGANGAN INTERNASIONAL

A. Pengertian Hukum Perdagangan Internasional

Perdagangan internasional adalah perdagangan yang dilakukan antarnegara atau pemerintah negara dengan negara lain yang menjalani suatu hubungan perdagangan yang sesuai kesepakatan antarkedua belah pihak yang melakukan perdagangan internasional tersebut. Perdagangan internasional adalah perdagangan yang dilakukan oleh penduduk suatu negara dengan penduduk negara lain atas dasar kesepakatan bersama. Penduduk yang dimaksud dapat berupa antarperseorangan (individu dengan individu), antara individu dengan pemerintah suatu negara, atau pemerintah suatu negara dengan pemerintah negara lain.

Perdagangan internasional adalah proses tukar-menukar yang didasarkan atas kehendak sukarela dari masing-masing negara. Adapun motifnya adalah memperoleh manfaat perdagangan atau *gains off trade*. Perdagangan merupakan kegiatan ekonomi yang sangat penting saat ini, maka tidak ada negara-negara di dunia yang tidak terlibat di dalam perdagangan, baik perdagangan antarregional, antarkawasan, ataupun antarnegara. Pengertian perdagangan internasional merupakan hubungan kegiatan ekonomi antarnegara yang diwujudkan dengan adanya proses pertukaran barang atau jasa atas dasar sukarela dan saling menguntungkan. Ada berbagai motif atau alasan mengapa negara

atau subjek hukum (pelaku dalam perdagangan) melakukan transaksi dagang internasional. Fakta yang sekarang ini terjadi adalah perdagangan internasional sudah menjadi tulang punggung bagi negara untuk menjadi makmur, sejahtera, dan kuat. Hal ini sudah banyak terbukti dalam sejarah perkembangan dunia. Walaupun perkembangan bidang hukum berjalan dengan cepat, namun ternyata masih belum ada kesepakatan tentang definisi untuk bidang hukum perdagangan internasional. Hingga sekarang ini terdapat berbagai definisi yang satu sama lain berbeda, yaitu:

1. Definisi Menurut Schmitthoff

Hukum perdagangan internasional adalah sekumpulan aturan yang mengatur hubungan-hubungan komersial yang sifatnya perdata. Aturan-aturan hukum tersebut mengatur transaksi-transaksi yang berbeda negara. Definisi di atas menunjukkan dengan jelas bahwa aturan-aturan tersebut bersifat komersial. Dalam definisinya, Schmitthoff menegaskan bahwa ruang lingkup bidang hukum ini tidak termasuk hubungan-hubungan komersial internasional dengan ciri hukum publik. Termasuk dalam bidang hukum publik ini, yakni aturan-aturan yang mengatur tingkah laku atau perilaku negara-negara dalam mengatur perilaku perdagangan yang memengaruhi wilayahnya.

2. Definisi Menurut M. Rafiqul Islam

Dalam upayanya memberi batasan atau definisi hukum perdagangan internasional, M. Rafiqul Islam menekankan keterkaitan erat antara perdagangan internasional dan hubungan keuangan. Adanya keterkaitan erat antara perdagangan internasional dan hubungan keuangan, beliau mendefinisikan hukum perdagangan dan keuangan sebagai suatu kumpulan aturan, prinsip, norma, dan praktik yang menciptakan suatu pengaturan untuk transaksi-transaksi perdagangan internasional dan sistem pembayarannya, yang memiliki dampak terhadap perilaku komersial lembaga-lembaga perdagangan.

3. Definisi Menurut Michelle Sanson

Sanson memberi batasan bidang ini sesuai dengan pengertian kata-kata dari bidang hukum ini, yaitu hukum, dagang, dan internasional. Sanson membagi hukum perdagangan internasional ini ke dalam dua

bagian utama, yaitu hukum perdagangan internasional publik dan hukum perdagangan internasional privat. Hukum internasional publik adalah hukum yang mengatur perilaku dagang antarnegara. Sementara itu, hukum internasional privat adalah hukum yang mengatur perilaku dagang secara orang perorangan di negara-negara yang berbeda.

4. Definisi Menurut Hercules Booyesen

Booyesen, sarjana Afrika Selatan tidak memberi definisi secara tegas. Beliau menyadari bahwa ilmu hukum sangatlah kompleks. Oleh karena itu, upaya untuk membuat definisi bidang hukum, termasuk hukum perdagangan internasional, sangatlah sulit dan jarang tepat. Oleh karena itu, dalam upayanya memberi definisi tersebut, Hercules Booyesen hanya mengungkapkan unsur-unsur dari definisi hukum perdagangan internasional. Menurut Hercules Booyesen ada tiga unsur, sebagai berikut:

- a. Hukum perdagangan internasional dapat dipandang sebagai suatu cabang khusus dari hukum internasional.
- b. Hukum perdagangan internasional adalah aturan-aturan hukum internasional yang berlaku terhadap perdagangan barang, jasa, dan perlindungan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI).
- c. Hukum perdagangan internasional terdiri dari aturan-aturan hukum nasional yang memiliki atau berpengaruh langsung terhadap perdagangan internasional secara umum. Karena sifat aturan-aturan hukum nasional ini, aturan-aturan tersebut merupakan bagian dari hukum perdagangan internasional.

Sesuai dengan definisi di atas, perdagangan internasional adalah perdagangan yang dilakukan oleh penduduk suatu negara dengan penduduk negara lain atas dasar kesepakatan bersama. Penduduk yang dimaksud dapat berupa antarperorangan (individu dengan individu), antara individu dengan pemerintah suatu negara, atau pemerintah suatu negara dengan pemerintah negara lain. Bila dibandingkan dengan pelaksanaan perdagangan di dalam negeri, maka perdagangan internasional sangatlah rumit dan kompleks. Kerumitan ini disebabkan oleh faktor-faktor, antara lain:

- a. pembeli dan penjual terpisah oleh batas-batas kenegaraan;
- b. barang harus dikirim dan diangkut dari suatu negara ke negara lainnya melalui bermacam peraturan, seperti pabean, yang

bersumber dari pembatasan yang dikeluarkan oleh masing-masing pemerintah;

- c. antara satu negara dengan negara lainnya terdapat perbedaan dalam bahasa, mata uang, taksiran dan timbangan, hukum dalam perdagangan, dan sebagainya.

Di banyak negara, perdagangan internasional menjadi salah satu faktor utama untuk meningkatkan *Gross Domestic Product* (GDP). Meskipun perdagangan internasional telah terjadi selama ribuan tahun dampaknya terhadap kepentingan ekonomi, sosial, dan politik baru dirasakan beberapa abad belakangan. Perdagangan internasional pun turut mendorong industrialisasi, kemajuan transportasi, globalisasi, dan kehadiran perusahaan multinasional.

Menurut Sadono Sukirno perdagangan internasional memiliki banyak manfaat, di antaranya:

- a. Memperoleh barang yang tidak dapat diproduksi di negeri sendiri
Banyak faktor-faktor yang memengaruhi perbedaan hasil produksi di setiap negara. Faktor-faktor tersebut di antaranya, yaitu kondisi geografi, iklim, tingkat penguasaan IPTEK, dan lain-lain. Dengan adanya perdagangan internasional, setiap negara mampu memenuhi kebutuhan yang tidak diproduksi sendiri.
- b. Memperoleh keuntungan dari spesialisasi
Sebab utama kegiatan perdagangan luar negeri adalah untuk memperoleh keuntungan yang diwujudkan oleh spesialisasi. Walaupun suatu negara dapat memproduksi suatu barang yang sama jenisnya dengan yang diproduksi oleh negara lain, tetapi ada kalanya lebih baik apabila negara tersebut mengimpor barang tersebut dari luar negeri.
- c. Memperluas pasar dan menambah keuntungan
Terkadang para pengusaha tidak menjalankan mesin-mesinnya (alat produksinya) dengan maksimal karena mereka khawatir akan terjadi kelebihan produksi, yang mengakibatkan turunnya harga produk mereka. Dengan adanya perdagangan internasional, pengusaha dapat menjalankan mesin-mesinnya secara maksimal dan menjual kelebihan produk tersebut ke luar negeri.

d. Transfer teknologi modern

Perdagangan luar negeri memungkinkan suatu negara untuk mempelajari teknik produksi yang lebih efisien dan cara-cara manajemen yang lebih modern.

B. Asas, Tujuan, dan Ruang Lingkup Hukum Perdagangan Internasional Asas Hukum Perdagangan Internasional

Dalam kegiatan perdagangan internasional dikenal istilah kontrak dagang. Pembuatan kontrak dagang internasional ini didasarkan pada asas-asas hukum. Dengan demikian, maka kegiatan ekspor dan impor suatu negara bisa berjalan dengan tertib tanpa ada pihak yang dirugikan. Aturan pembuatan kontrak dagang ini juga ada dalam hukum dagang internasional. Selanjutnya, perlu diketahui asas-asas dalam kontrak dagang, khususnya untuk melindungi hak dan kewajiban, baik penjual maupun pembeli:

1. asas kebebasan berkontrak;
2. pengakuan atas kebiasaan serta praktik perdagangan antara negara (perdagangan internasional);
3. asas iktikad baik serta transaksi yang jujur;
4. asas bisa dibatalkannya kontrak saat terjadi kesenjangan yang lebar antara hak serta kewajiban pihak-pihak yang ada dalam kontrak.

C. Tujuan Hukum Perdagangan Internasional

Setiap hukum atau aturan dibuat untuk tujuan tertentu. Begitu pula dengan hukum perdagangan internasional. Aturan ini dibuat dengan tujuan:

1. perlindungan kegiatan perdagangan yang menjadi satu-satunya cara membangun ekonomi suatu negara;
2. mencapai perdagangan internasional yang stabil;
3. menghindari kebijakan dan praktik perdagangan nasional yang merugikan negara lainnya;
4. meningkatkan volume perdagangan dunia;
5. menciptakan perdagangan yang menguntungkan bagi pembangunan ekonomi setiap negara;
6. meningkatkan standar hidup manusia;

7. memberikan lebih banyak peluang lapangan kerja;
8. mengembangkan sistem dagang multilateral yang menciptakan kebijakan perdagangan yang adil dan terbuka bagi semua negara;
9. meningkatkan pemanfaatan dalam pemakaian sumber kekayaan dunia sehingga bisa meningkatkan transaksi jual-beli.

D. Ruang Lingkup Hukum Perdagangan Internasional

Hukum perdagangan internasional merupakan bidang hukum yang berkembang cepat. Ruang lingkup bidang hukum ini cukup luas. Hubungan-hubungan dagang yang sifatnya lintas batas dapat mencakup banyak jenisnya, dari bentuknya yang sederhana, yaitu dari barter, jual-beli barang, atau komoditas, hingga hubungan atau transaksi dagang yang kompleks. Kompleksnya hubungan atau transaksi dagang internasional ini paling tidak disebabkan oleh adanya jasa teknologi (khususnya teknologi informasi) sehingga transaksi-transaksi dagang semakin berlangsung cepat. Batas-batas negara bukan lagi menjadi halangan dalam bertransaksi. Ada beberapa motif atau alasan mengapa negara atau subjek hukum (pelaku dalam perdagangan) melakukan transaksi dagang internasional. Kesadaran untuk melakukan transaksi dagang internasional juga telah cukup lama disadari oleh para pelaku pedagang di Tanah Air sejak abad ke-17. Salah satunya adalah Amanna Gappa, kepala suku Bugis yang sadar akan pentingnya dagang (pelayaran) bagi kesejahteraan sukunya. Keunggulan suku Bugis dalam berlayar dengan hanya menggunakan perahu-perahu Bugis yang kecil telah mengarungi lautan luas hingga ke Malaya (sekarang menjadi wilayah Singapura dan Malaysia).

Esensi untuk bertransaksi dagang ini merupakan dasar filosofis dari munculnya perdagangan. Sebagaimana telah dikemukakan sebelumnya bahwa berdagang ini merupakan suatu “kebebasan fundamental” (*fundamental freedom*). Dengan kebebasan ini, siapa saja harus memiliki kebebasan untuk berdagang. Kebebasan ini tidak boleh dibatasi oleh adanya perbedaan agama, suku, kepercayaan, politik, sistem hukum, dan lain-lain. Piagam hak-hak dan kewajiban Negara (*charter of economic right and duties of state*) juga mengakui bahwa setiap negara memiliki hak untuk melakukan perdagangan internasional. Walaupun perkembangan bidang hukum berjalan dengan cepat, namun ternyata masih belum ada

kesepakatan tentang definisi untuk bidang hukum dagang internasional ini. Hanya dewasa ini terdapat berbagai definisi mengenai hukum dagang internasional yang satu sama lain berbeda.

Schmitthoff mendefinisikan hukum perdagangan internasional sebagai: “... *the body of rules governing commercial relationship of a private law nature involving different nations.*”

Dari definisi tersebut tampak unsur-unsur sebagai berikut:

1. Hukum perdagangan internasional adalah sekumpulan aturan yang mengatur hubungan komersial yang sifatnya hukum perdata.
2. Aturan-aturan hukum tersebut mengatur transaksi-transaksi yang berbeda negara. Definisi di atas menunjukkan dengan jelas bahwa aturan-aturan tersebut bersifat komersial, artinya Schmitthoff dengan tegas membedakan antara hukum perdata (*private law nature*) dan hukum publik.

Dalam definisinya, Schmitthoff menegaskan bahwa ruang lingkup bidang hukum dagang internasional tidak termasuk hubungan-hubungan komersial internasional dengan ciri hukum publik. Dengan kata lain, Schmitthoff menegaskan bahwa wilayah hukum perdagangan internasional tidak termasuk atau terlepas dari aturan-aturan hukum internasional publik yang mengatur hubungan-hubungan komersial, misalnya aturan-aturan hukum internasional yang mengatur hubungan dagang dalam kerangka GATT atau aturan-aturan yang mengatur blok-blok perdagangan regional, aturan-aturan yang mengatur komoditas, dan lain sebagainya. Dari latar belakang definisi tersebut berdampak pada ruang lingkup cakupan hukum dagang internasional. Schmitthoff menguraikan bidang-bidang berikut sebagai cakupan bidang hukum dagang internasional, seperti:

1. jual-beli dagang internasional, yang meliputi pembentukan kontrak, mengatur tentang perwakilan-perwakilan dagang, dan pengaturan penjualan eksklusif;
2. surat-surat berharga;
3. hukum mengenai kegiatan-kegiatan tentang tingkah laku mengenai perdagangan internasional;
4. asuransi;

5. pengangkutan melalui darat dan kereta api, laut, udara, dan perairan pedalaman;
6. hak milik industri;
7. arbitrase komersial.

Definisi hukum perdagangan internasional menurut M. Rafiqul Islam, dalam upayanya memberi batasan atau definisi hukum perdagangan internasional, Rafiqul Islam menekankan keterkaitan erat antara perdagangan internasional dan hubungan keuangan (*financial relations*). Hubungan finansial terkait erat dengan perdagangan internasional. Keterkaitan erat ini tampak karena hubungan-hubungan keuangan ini mendampingi transaksi perdagangan antara para pedagang (dengan pengecualian transaksi barter atau *counter trade*). Dengan adanya keterkaitan erat antara perdagangan internasional dan keuangan (*international trade and finance law*), Rafiqul Islam mendefinisikan hukum perdagangan dan keuangan sebagai suatu kumpulan aturan, prinsip, norma, dan praktik yang menciptakan suatu pengaturan (*regulatory regime*) untuk transaksi-transaksi perdagangan transnasional dan sistem pembayarannya, yang memiliki dampak terhadap perilaku komersial lembaga-lembaga perdagangan. Kegiatan-kegiatan komersial tersebut dapat dibagi ke dalam kegiatan komersial yang berada dalam ruang lingkup hukum perdata internasional atau *conflict of law*; perdagangan antarpemerintah atau antarnegara yang diatur oleh hukum internasional publik.

Dalam hal ini Rafiqul Islam memberi batasan perdagangan internasional sebagai: “... *a wide ranging, transnational, commercial exchange of goods and services between individual business persons, trading bodies, and states.*” Dari batasan tersebut tampak bahwa ruang lingkup hukum perdagangan internasional sangat luas. Karena ruang lingkup kajian bidang hukum ini sifatnya adalah lintas batas atau transnasional, konsekuensinya adalah terkaitnya lebih dari satu sistem hukum yang berbeda.

Definisi hukum perdagangan internasional menurut Michelle Sanson, seorang sarjana dari Australia. Hukum perdagangan internasional menurut definisi Sanson adalah: “... *can be defined as the regulation of the conduct of parties involved in the exchange of goods, services, and technology between nations.*”

Sanson tidak menyebut secara jelas bidang hukum dagang internasional ini jatuh ke bidang hukum privat, publik, atau hukum

internasional. Sanson hanya menyebut bidang hukum ini adalah *the regulation of the conduct of parties*. Meskipun Sanson memberi definisi yang mengambang, Sanson membagi hukum perdagangan internasional ini ke dalam dua bagian utama, yaitu hukum perdagangan internasional publik (*public international trade law*) dan hukum perdagangan internasional privat (*private international trade law*). *Public international trade law* adalah hukum yang mengatur perilaku dagang antarnegara. Sementara itu, *private international trade law* adalah hukum yang mengatur perilaku dagang secara orang perorangan di negara-negara yang berbeda.

Definisi hukum perdagangan internasional menurut Hercules Booyesen, seorang sarjana dari Afrika Selatan tidak memberikan definisi secara tegas. Booyesen menyadari bahwa ilmu hukum sangatlah kompleks. Oleh karena itu, upaya untuk membuat definisi bidang hukum termasuk hukum perdagangan internasional sangatlah sulit dan jarang tepat. Oleh karena itu, upayanya untuk memberi definisi, Booyesen hanya mengungkapkan unsur-unsur dari definisi hukum perdagangan internasional. Menurut Booyesen ada tiga unsur, yaitu:

1. Hukum perdagangan internasional dapat dipandang sebagai suatu cabang khusus dari hukum internasional (*international trade law may also be regarded as a specialized branch of international law*).
2. Hukum perdagangan internasional adalah aturan-aturan hukum internasional yang berlaku terhadap perdagangan barang, jasa, dan perlindungan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) (*international trade law can be described as those rules of international law which are applicable to trade in goods, services, and the protection of intellectual property*).
3. Hukum perdagangan internasional terdiri dari aturan-aturan hukum nasional yang memiliki atau berpengaruh langsung terhadap perdagangan internasional secara umum.

E. Pendekatan Hukum Perdagangan Internasional

Luasnya bidang cakupan dalam hukum perdagangan internasional membuat cakupan yang dikajinya sulit untuk tidak tumpang-tindih dengan bidang-bidang lainnya, misalnya dengan hukum ekonomi internasional, hukum transaksi bisnis internasional, hukum komersial internasional, dan lain-lain. Masalahnya adalah di mana letak atau garis batas di antara hukum perdagangan dengan bidang-bidang hukum lain,

khususnya hukum ekonomi internasional. Sementara itu, pendekatan yang ditempuh untuk membedakan kedua bidang hukum ini adalah dengan melihat subjek hukum yang tunduk kepada kedua bidang hukum tersebut. Hukum ekonomi internasional lebih banyak mengatur subjek hukum yang bersifat publik, sedangkan hukum perdagangan internasional lebih menekankan kepada hubungan-hubungan hukum yang dilakukan oleh badan-badan hukum privat.

Dalam kenyataannya, pendapat tersebut tidak begitu valid. Hukum ekonomi internasional dalam kenyataannya juga mengatur kegiatan-kegiatan atau transaksi-transaksi badan hukum privat atau yang terkait dengan kepentingan privat, misalnya mengenai perlindungan dan nasionalisasi atau ekspropriasi perusahaan asing. Selain itu, meskipun hukum ekonomi internasional mengatur subjek-subjek hukum publik atau negara, namun aturan-aturan tersebut bagaimanapun juga akan berdampak pada individu atau subjek-subjek hukum lainnya dalam wilayah suatu negara. Karakteristik lain dari hukum perdagangan internasional adalah pendekatannya yang interdisipliner. Untuk dapat memahami bidang hukum ini secara komprehensif, dibutuhkan sedikit banyak bantuan disiplin (ilmu) lain. Dalam bidang hukum ini terkait dengan bidang pengangkutan (darat, udara, dan laut). Hal ini membutuhkan bantuan dari pemahaman disiplin ilmu pelayaran.

F. Prinsip-Prinsip Dasar Hukum Perdagangan Internasional

Menurut Profesor Alexander Goldstajn ada tiga prinsip dalam hukum perdagangan internasional, yaitu:

1. Prinsip Dasar Kebebasan Berkontrak

Prinsip kebebasan berkontrak sebenarnya merupakan prinsip universal dalam hukum perdagangan internasional. Setiap sistem hukum dalam hukum dagang mengakui kebebasan para pihak untuk membuat kontrak-kontrak dagang (internasional). Schmitthoff menanggapi secara positif kebebasan berkontrak ini dengan menyatakan:

“The autonomy of the parties will in the law of contract is the foundation on which an autonomous law of international trade can be built. The national sovereign has. No objection that in that area an autonomous law of international trade is developed by the parties, provided always that law respects in every national jurisdiction the limitations imposed by public policy.”

Kebebasan ini mencakup bidang hukum yang cukup luas, meliputi kebebasan untuk melakukan jenis-jenis kontrak yang disepakati oleh para pihak. Dalam prinsip kebebasan berkontrak ini termasuk pula kebebasan untuk memilih forum penyelesaian sengketa dagangnya serta mencakup pula kebebasan untuk memilih hukum yang akan berlaku terhadap kontrak yang dibuatnya. Sudah barang tentu kebebasan ini tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, kepentingan umum, kesusilaan, kesopanan, dan persyaratan lain yang ditetapkan oleh masing-masing sistem hukum.

2. Prinsip Dasar *Pacta Sunt Servanda*

Prinsip *pacta sunt servanda* adalah prinsip yang mensyaratkan bahwa kesepakatan atau kontrak yang telah ditandatangani harus dilaksanakan dengan sebaik-baiknya (dengan iktikad baik). Prinsip ini berlaku secara universal.

3. Prinsip Dasar Penyelesaian Sengketa Melalui Arbitrase

Arbitrase dalam perdagangan internasional adalah merupakan forum penyelesaian sengketa yang umum digunakan. Klausul arbitrase sudah semakin banyak dicantumkan dalam kontrak-kontrak dagang. Goldstajn menguraikan kelebihan dan alasan mengapa penggunaan arbitrase dijadikan prinsip dasar dalam hukum perdagangan internasional, yaitu:

“Moreover to the extent that the settlement of differences is referred to arbitration, a uniform legal order is being created. Arbitration tribunals often apply criteria other than those applied in courts. Arbitrators appear more ready to interpret rules freely, taking into account customs, usage and business practice. Futher, the fact that the enforcement of foreign arbitral awards is generally more easy than the enforcement of foreign court decisions is conducive to ap preference for arbitration.”

4. Prinsip Dasar Kebebasan Komunikasi (Navigasi)

Di samping tiga prinsip dasar tersebut, prinsip dasarnya yang relevan dengan prinsip dasar yang dikenal dalam hukum ekonomi internasional, yaitu prinsip kebebasan untuk berkomunikasi (dalam pengertian luas, termasuk di dalamnya kebebasan bernavigasi). Komunikasi atau navigasi adalah kebebasan para pihak untuk berkomunikasi untuk

keperluan dagang dengan siapa pun juga dengan melalui berbagai sarana navigasi atau komunikasi, baik darat, laut, udara, atau melalui media sarana elektronik. Kebebasan komunikasi ini bersifat sangat esensial bagi terlaksananya perdagangan internasional. Dalam komunikasi untuk maksud berdagang ini, kebebasan para pihak tidak boleh dibatasi oleh sistem ekonomi, politik, atau sistem hukum.

G. Kelemahan-Kelemahan Hukum Perdagangan Internasional

Tujuan hukum perdagangan internasional sebenarnya tidak berbeda dengan tujuan GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*, 1974), yang termuat dalam pembukaannya. Adapun tujuan dari hukum perdagangan internasional adalah:

1. untuk mencapai perdagangan internasional yang stabil dan menghindari kebijakan-kebijakan dan praktik-praktik perdagangan nasional yang merugikan negara lain;
2. untuk meningkatkan volume perdagangan dunia dengan menciptakan perdagangan yang menarik dan menguntungkan bagi pembangunan ekonomi semua negara;
3. meningkatkan standar hidup umat manusia;
4. meningkatkan lapangan kerja;
5. mengembangkan sistem perdagangan multilateral; dan
6. meningkatkan pemanfaatan sumber-sumber kekayaan dunia dan meningkatkan produk dan transaksi jual-beli barang.

Meskipun adanya tujuan dalam hukum perdagangan internasional tersebut di atas bagus, namun hukum perdagangan internasional masih memiliki cukup banyak kelemahan. Kelemahan tersebut dapat ditemui dalam bidang-bidang hukum lainnya, yakni terdapatnya pengecualian-pengecualian atau klausul-klausul “penyelamat” yang bersifat memperlonggar kewajiban-kewajiban hukum.

Kelemahan spesifik tersebut:

1. Hukum perdagangan internasional sebagian besar bersifat pragmatis dan permisif. Hal ini mengakibatkan aturan-aturan hukum perdagangan internasional kurang objektif di dalam “memaksakan” negara-negara untuk tunduk pada hukum. Dalam kenyataannya, negara-negara yang memiliki kekuatan politis dan

ekonomi memanfaatkan perdagangan sebagai sarana kebijakan politisnya.

2. Aturan-aturan hukum perdagangan internasional bersifat mendamaikan dan persuasif (tidak memaksa). Kelemahan ini sekaligus juga merupakan kekuatan bagi perkembangan hukum perdagangan internasional yang menyebabkan atau memungkinkan perkembangan hukum ini di tengah krisis.

H. Perkembangan Hukum Perdagangan Internasional

Hukum perdagangan internasional telah ada sejak lahirnya negara dalam arti modern. Sejak saat itu, hukum perdagangan internasional telah mengalami perkembangan yang cukup pesat sesuai dengan perkembangan hubungan-hubungan perdagangan. Dilihat dari perkembangan sumber hukumnya (dalam arti materiel), perkembangan hukum perdagangan internasional dapat dikelompokkan ke dalam tiga tahap, yaitu:

1. Hukum perdagangan internasional dalam masa awal pertumbuhan.
2. Hukum perdagangan internasional yang dicantumkan dalam hukum nasional.
3. Lahirnya aturan-aturan hukum perdagangan internasional dan munculnya lembaga-lembaga internasional yang mengurus perdagangan internasional.

I. Teori-Teori Hukum Perdagangan Internasional

Tidak ada satu negara pun yang mampu memenuhi kebutuhan penduduknya sendiri. Banyak barang-barang yang kita gunakan sehari-hari berasal dari luar negeri, di antaranya: komputer, mobil, sepeda motor, TV, kapas bahan pakaian kita, dan lainnya. Bagaimana jika barang-barang dari luar negeri tersebut tidak ada? Kita terpaksa menggantikan barang tersebut dengan barang-barang buatan dalam negeri. Namun, sayangnya kita tidak bisa membuat barang tersebut semuanya, karena kita tidak menguasai teknologi dan mungkin tidak memiliki bahan mentahnya. Berarti kita harus kerja sama dengan bangsa-bangsa lain untuk saling tukar-menukar hasil produksi. Perdagangan internasional adalah tukar-menukar barang antarnegara dengan perantaraan uang dengan kota lain. Perdagangan internasional adalah kegiatan ekspor

dan impor antarnegara. Ekspor, yakni menjual atau mengirim barang ke luar negeri, sedangkan impor adalah membeli/mendatangkan barang dari luar negeri. Sebelum membahas **teori perdagangan internasional**, terlebih dahulu perlu kamu ketahui manfaat mempelajari teori perdagangan internasional. Manfaat mempelajari teori perdagangan internasional, di antaranya sebagai berikut:

1. Membantu menjelaskan arah dan komposisi perdagangan antarnegara, serta efeknya terhadap struktur perekonomian suatu negara.
2. Dapat menunjukkan adanya keuntungan yang timbul dari adanya perdagangan internasional (*gains from trade*).
3. Dapat mengatasi permasalahan neraca pembayaran yang defisit.

Adapun teori-teori perdagangan internasional dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Pandangan Kaum Merkantilisme

Merkantilisme merupakan suatu kelompok yang mencerminkan cita-cita dan ideologi kapitalisme komersial, serta pandangan tentang politik kemakmuran suatu negara yang ditujukan untuk memperkuat posisi dan kemakmuran negara melebihi kemakmuran perseorangan.

Teori perdagangan internasional dari kaum merkantilisme berkembang pesat sekitar abad ke-16 berdasar pemikiran mengembangkan ekonomi nasional dan pembangunan ekonomi, dengan mengusahakan jumlah ekspor harus melebihi jumlah impor. Dalam sektor perdagangan luar negeri, kebijakan merkantilis berpusat pada dua ide pokok, yaitu:

- a. Pemupukan logam mulia, tujuannya adalah pembentukan negara nasional yang kuat dan pemupukan kemakmuran nasional untuk mempertahankan dan mengembangkan kekuatan negara tersebut.
- b. Setiap politik perdagangan ditujukan untuk menunjang kelebihan ekspor di atas impor (neraca perdagangan yang aktif). Untuk memperoleh neraca perdagangan yang aktif, maka ekspor harus didorong dan impor harus dibatasi. Hal ini dikarenakan tujuan utama perdagangan luar negeri adalah memperoleh tambahan logam mulia.

Dengan demikian, dalam perdagangan internasional atau perdagangan luar negeri, titik berat politik merkantilisme ditujukan untuk memperbesar ekspor di atas impor, serta kelebihan ekspor dapat dibayar dengan logam mulia. Kebijakan merkantilisme lainnya adalah kebijakan dalam usaha untuk monopoli perdagangan dan yang terkait lainnya, dalam usahanya untuk memperoleh daerah-daerah jajahan guna memasarkan hasil industri. Pelopor teori merkantilisme, antara lain Sir Josiah Child, Thomas Mun, Jean Bodin, Von Hornich, dan Jean Baptiste Colbert.

2. Teori Keunggulan Mutlak (*Absolute Advantage*) oleh Adam Smith

Dalam teori keunggulan mutlak, Adam Smith mengemukakan ide-ide sebagai berikut:

- a. Adanya *division of labour* (pembagian kerja internasional) dalam menghasilkan sejenis barang dengan adanya pembagian kerja. Suatu negara dapat memproduksi barang dengan biaya yang lebih murah dibanding negara lain, sehingga dalam mengadakan perdagangan negara tersebut memperoleh keunggulan mutlak.
- b. Spesialisasi internasional dan efisiensi produksi. Dengan spesialisasi, suatu negara akan mengkhususkan pada produksi barang yang memiliki keuntungan. Suatu negara akan mengimpor barang-barang yang bila diproduksi sendiri (dalam negeri) tidak efisien atau kurang menguntungkan, sehingga keunggulan mutlak diperoleh bila suatu negara mengadakan spesialisasi dalam memproduksi barang.

Keuntungan mutlak diartikan sebagai keuntungan yang dinyatakan dengan banyaknya jam/hari kerja yang dibutuhkan untuk membuat barang-barang produksi. Suatu negara akan mengekspor barang tertentu karena dapat menghasilkan barang tersebut dengan biaya yang secara mutlak lebih murah daripada negara lain. Dengan kata lain, negara tersebut memiliki keuntungan mutlak dalam produksi barang. Jadi, keuntungan mutlak terjadi bila suatu negara lebih unggul terhadap satu macam produk yang dihasilkan, dengan biaya produksi yang lebih murah jika dibandingkan dengan biaya produksi di negara lain. Berdasarkan ulasan di atas dapat diketahui, bahwa Indonesia lebih unggul untuk

memproduksi rempah-rempah dan Jepang lebih unggul untuk produksi elektronik, sehingga negara Indonesia sebaiknya berspesialisasi untuk produk rempah-rempah dan negara Jepang berspesialisasi untuk produk elektronik. Dengan demikian, seandainya kedua negara tersebut mengadakan perdagangan atau ekspor dan impor, maka keduanya akan memperoleh keuntungan. Besarnya keuntungan dapat dihitung sebagai berikut:

- a. Untuk negara Indonesia, Dasar Tukar Dalam Negeri (DTD) 1 kg rempah-rempah akan mendapatkan 1 unit elektronik, sedangkan Jepang 1 kg rempah-rempah akan mendapatkan 4 unit elektronik. Dengan demikian, jika Indonesia menukarkan rempah-rempahnya dengan elektronik Jepang akan memperoleh keuntungan sebesar 3 unit elektronik, yang diperoleh dari (4 elektronik – 1 elektronik).
- b. Untuk negara Jepang, Dasar Tukar Dalam Negerinya (DTD) 1 unit elektronik akan mendapatkan 0,25 rempah-rempah, sedangkan di Indonesia 1 unit elektronik akan mendapatkan 1 kg rempah-rempah. Dengan demikian, jika negara Jepang mengadakan perdagangan atau menukarkan elektroniknya dengan Indonesia akan memperoleh keuntungan sebesar 0,75 kg rempah-rempah, yang diperoleh dari (1 kg rempah-rempah – 0,25 rempah-rempah).

3. Teori Keunggulan Komparatif (*Comparative Advantage*) oleh David Ricardo

David Ricardo menyampaikan bahwa teori keunggulan mutlak yang dikemukakan oleh Adam Smith memiliki kelemahan, di antaranya sebagai berikut:

- a. Bagaimana bila suatu negara lebih produktif dalam memproduksi dua jenis barang dibanding dengan negara lain? Sebagai gambaran awal, di satu pihak suatu negara memiliki faktor produksi tenaga kerja dan alam yang lebih menguntungkan dibanding dengan negara lain, sehingga negara tersebut lebih unggul dan lebih produktif dalam menghasilkan barang daripada negara lain. Sebaliknya, di lain pihak negara lain tertinggal dalam memproduksi barang. Dari uraian di atas dapat disimpulkan, bahwa jika kondisi suatu negara lebih produktif atas dua jenis barang, maka negara tersebut tidak dapat mengadakan hubungan pertukaran atau perdagangan.

- b. Apakah negara tersebut juga dapat mengadakan perdagangan internasional. Pada konsep keunggulan komparatif (perbedaan biaya yang dapat dibandingkan) yang digunakan sebagai dasar dalam perdagangan internasional adalah banyaknya tenaga kerja yang digunakan untuk memproduksi suatu barang. Jadi, motif melakukan perdagangan bukan sekadar mutlak lebih produktif (lebih menguntungkan) dalam menghasilkan sejenis barang, tetapi menurut David Ricardo sekalipun suatu negara itu tertinggal dalam segala rupa, ia tetap dapat ikut serta dalam perdagangan internasional, asalkan negara tersebut menghasilkan barang dengan biaya yang lebih murah (tenaga kerja) dibanding dengan lainnya. Jadi, keuntungan komparatif terjadi bila suatu negara lebih unggul terhadap kedua macam produk yang dihasilkan, dengan biaya tenaga kerja yang lebih murah jika dibandingkan dengan biaya tenaga kerja di negara lain.

Negara Jepang unggul terhadap kedua jenis produk, baik elektronik maupun rempah-rempah, akan tetapi keunggulan tertingginya pada produksi elektronik. Sebaliknya, negara Indonesia lemah terhadap kedua jenis produk, baik rempah-rempah maupun elektronik, akan tetapi kelemahan terkecilnya pada produksi rempah-rempah. Jadi, sebaiknya negara Jepang berspesialisasi pada produk elektronik dan negara Indonesia berspesialisasi pada produk rempah-rempah. Seandainya kedua negara tersebut mengadakan perdagangan, maka keduanya akan mendapatkan keuntungan. Besarnya keuntungan dapat dihitung sebagai berikut:

- a. Di Jepang 1 unit elektronik = 0,625 kg rempah-rempah, sedangkan di Indonesia 1 unit elektronik = 1 kg rempah-rempah. Jika negara Jepang menukarkan elektronik dengan rempah-rempah di Indonesia, maka akan mendapatkan keuntungan sebesar 0,375, yang diperoleh dari (1 rempah-rempah – 0,625 rempah-rempah).
- b. Di Indonesia 1 kg rempah-rempah = 1 unit elektronik, sedangkan di Jepang 1 kg rempah-rempah = 1,6 unit elektronik. Jika negara Indonesia menukarkan rempah-rempahnya dengan elektronik, maka akan mendapatkan keuntungan sebesar 0,6, yang diperoleh dari (1,6 elektronik – 1 elektronik).

4. Teori Permintaan Timbal Balik (*Reciprocal Demand*) oleh John Stuart Mill

Teori yang dikemukakan oleh J.S. Mill sebenarnya melanjutkan Teori Keunggulan Komparatif dari David Ricardo, yaitu mencari titik keseimbangan pertukaran antara dua barang oleh dua negara dengan perbandingan pertukarannya atau dengan menentukan Dasar Tukar Dalam Negeri (DTD). Maksud teori timbal balik adalah menyeimbangkan antara permintaan dengan penawarannya karena, baik permintaan dan penawaran menentukan besarnya barang yang diekspor dan barang yang diimpor. Jadi, menurut J.S. Mill selama terdapat perbedaan dalam rasio produksi konsumsi antara kedua negara, maka manfaat dari perdagangan selalu dapat dilaksanakan di kedua negara tersebut. Dan suatu negara akan memperoleh manfaat apabila jumlah jam kerja yang dibutuhkan untuk membuat seluruh barang-barang eksportnya lebih kecil daripada jumlah jam kerja yang dibutuhkan seandainya seluruh barang impor diproduksi sendiri.

J. Sebab-Sebab Timbulnya Perdagangan Internasional

Perdagangan internasional disebabkan adanya perbedaan masing-masing negara, antara lain:

1. Perbedaan jumlah penduduk dalam perbandingan luas tanah.
2. Perbedaan kekayaan alam yang dimiliki.
3. Perbedaan tingkat kecerdasan dan peradaban bangsanya.
4. Perbedaan iklim dan keadaan alam.
5. Perbedaan ilmu pengetahuan dan teknologi yang dikuasai.
6. Perbedaan politik, sosial, dan budaya.

K. Dampak Perdagangan Internasional terhadap Perekonomian Indonesia

Dalam era modern ini orang sering mengatakan bahwa dunia itu menjadi tanpa batas. Sesuatu yang terjadi di negara lain dapat kita ketahui dan dapat dengan cepat memengaruhi masyarakat di negara kita, maka sering disebut era globalisasi.

1. Dampak Positif Ekspor

- a. Memperluas lapangan kerja.
- b. Meningkatkan cadangan devisa.
- c. Memperluas pasar karena dapat memasarkan hasil produksi ke seluruh dunia.

2. Dampak Negatif Ekspor

- a. Menimbulkan kelangkaan barang di dalam negara.
- b. Menyebabkan eksploitasi besar-besaran sumber daya alam.
Misalnya: ekspor barang tambang telah menyebabkan semakin tipisnya cadangan bahan tambang dan menimbulkan kerusakan alam/lingkungan.

3. Dampak Positif Impor

- a. Meningkatkan kesejahteraan konsumen karena masyarakat Indonesia dapat menggunakan barang-barang yang tidak terdapat di dalam negeri.
- b. Meningkatkan industri dalam negeri, terutama yang bahan bakunya berasal dari luar negeri.
- c. Dengan adanya impor memungkinkan terjadinya alih teknologi secara bertahap negara kita mencoba mengembangkan teknologi modern untuk mengurangi ketertinggalan kita dengan bangsa yang sudah maju.

4. Dampak Negatif Impor

- a. Menciptakan pesaing bagi industri dalam negeri.
- b. Menciptakan pengangguran, artinya kita telah kehilangan kesempatan untuk membuka lapangan kerja.
- c. Konsumerisme, artinya konsumen berlebihan, terutama untuk barang-barang mewah.

Contoh: pakaian mewah, mobil mewah, dan alat-alat rumah tangga mewah.

L. Hambatan Perdagangan Internasional

Berikut hambatan perdagangan internasional, di antaranya:

1. Perbedaan mata uang.
2. Kebijakan impor suatu negara-negara proteksi.
3. Kuota impor.
4. Perang dan resesi.
5. Adanya tarif yang dibebankan pada/atas melintas daerah pabean.
6. Produsen ekspor masih berbelit-belit sehingga memerlukan waktu lama.

M. Kebijakan Perdagangan Internasional

Berbagai macam kebijakan yang mungkin dapat dilaksanakan suatu negara untuk mendapatkan manfaat dari kegiatan perdagangan internasional, antara lain proteksi, perdagangan bebas, dan politik dumping.

1. Proteksi

Proteksi adalah kebijakan perdagangan internasional yang bertujuan untuk melindungi produksi dalam negeri. Bentuk-bentuk proteksi yang dapat dijalankan suatu negara, antara lain:

a. Larangan Impor

Melarang impor produk tertentu yang juga diproduksi di dalam negeri, terutama untuk barang-barang yang memiliki daya asing lemah.

b. Tarif Impor

Mengenaikan tarif impor yang tinggi terhadap barang-barang tertentu untuk mengurangi masuknya barang-barang tersebut.

c. Kuota

Membatasi masuknya jumlah barang tertentu ke dalam negeri.

d. Subsidi

Memberi subsidi kepada produsen untuk meningkatkan produksinya agar dapat memenuhi kebutuhan pasar dalam negeri.

e. Premi

Memberikan premi kepada produsen yang mampu mencapai jumlah produksi tertentu dengan kualitas yang baik sehingga memiliki daya saing.

2. Perdagangan Bebas

Kebijakan perdagangan bebas adalah kebijakan dalam perdagangan internasional untuk menghilangkan hambatan-hambatan dalam perdagangan internasional. Penentuan dan penetapan harga diserahkan bebas, itu hanya berlaku bagi negara anggota yang tergabung dalam kelompok perdagangan bebas tersebut.

3. Politik Dumping

Politik dumping adalah kebijakan perdagangan internasional yang menjual hasil produksi lebih murah di luar negeri dibandingkan di dalam negeri. Tujuan politik dumping adalah untuk meningkatkan daya saing untuk memperluas pasar.

N. Hukum Dagang Internasional Lahir dari Transaksi Internasional dan *Incoterm*

Suatu perjanjian perdagangan internasional mengikat berdasarkan kesepakatan para pihak yang membuatnya. Oleh karena itu, sebagaimana halnya perjanjian internasional pada umumnya, perjanjian perdagangan internasional pun hanya akan mengikat suatu negara apabila negara tersebut sepakat untuk menandatangani dan meratifikasinya. Agar suatu perjanjian dapat berjalan, maka hak dan kewajiban antara pembeli dan penjual harus jelas, karena ketidakjelasan akan hak dan kewajiban antara pembeli dan penjual akan menyebabkan pembeli sulit untuk menghitung biaya pembelian, dan penjual sulit menetapkan harga atas barang yang dijual. Namun demikian, walaupun isi kontrak atau perjanjian sudah jelas terkadang muncul permasalahan yang diakibatkan oleh perbedaan pengertian dari isi kontrak atau perjanjian tersebut. Untuk mengantisipasi hal tersebut *International Chamber of Commerce (ICC)* Kamar/Organisasi Dagang Non-Pemerintahan Internasional merumuskan *International Commercial Term* atau *Incoterm*, dan diterbitkan pertama kali pada tahun 1936.

Incoterms atau *terms of trade* merupakan kelengkapan dari “*sales contract*” yang mengatur tentang hak dan kewajiban antara penjual dan pembeli yang menyangkut:

1. Penyerahan barang dari penjual kepada pembeli.
2. Pembagian risiko antara penjual dan pembeli.
3. Tanggung jawab dalam perolehan izin ekspor-impor.

Hal di atas sangat diperlukan karena dengan adanya perkembangan zaman, ekonomi global telah memberikan akses pasar yang lebih luas bagi dunia usaha, sehingga dalam setiap perdagangan internasional tak jarang ditemukan perbedaan pengertian antara penjual dan pembeli, untuk menghindari ini maka *International Chamber of Commerce* (ICC) menciptakan *Incoterms* (*International Commercial Terminologies*).

Incoterms bertujuan untuk menyediakan seperangkat peraturan internasional untuk memberikan penafsiran yang seragam atas istilah yang lazim dipakai dalam perdagangan internasional. Ruang lingkup *Incoterms* hanya terbatas pada hal-hal yang berkaitan dengan hak dan kewajiban penjual dan pembeli terhadap barang-barang yang bersifat “nyata” (*tangible*) atau materi yang terkait dengan kontrak jual-beli, yang berkenaan dengan penyerahan barang yang dapat diraba. Pada dasarnya *Incoterms* mengatur perdagangan yang melewati batas negara, tetapi dapat juga dipakai untuk perdagangan dalam negeri.

Incoterms memiliki fungsi untuk dapat menjelaskan hak dan kewajiban pembeli dan penjual yang berhubungan dengan pengiriman barang, meliputi proses pengiriman barang, penanggung jawab proses ekspor-impor, penanggung biaya yang timbul serta penanggung risiko bila terjadi perubahan kondisi barang yang terjadi akibat proses pengiriman. Salah satu pedoman yang ditetapkan *Incoterms 1990* adalah ketentuan “*ex-work*”, yang artinya “penjual” menunaikan kewajibannya menyerahkan barang pada saat penjual telah menyiapkan barang-barangnya ke atas alat pengangkut yang disediakan pembeli. Bila disepakati, penjual dapat melakukan *clearance* barang-barang untuk dinyatakan layak ekspor. Dalam hubungan ini pembeli menanggung semua biaya dan risiko terkait dalam mengambil barang-barang dari tempat si penjual ke tempat tujuan. Dalam setiap transaksi perdagangan yang dilakukan berdasarkan perjanjian yang telah dibuat dan disepakati

oleh penjual dan pembeli tentunya telah melahirkan hubungan hukum antara dua pihak yang mana masing-masing memiliki hak dan kewajiban yang merupakan tanggung jawab yang harus dipenuhi, karena jika tidak dipenuhi tentu akan menimbulkan akibat hukum yang tegas. Dengan demikian, untuk memperjelas pengertian mengenai kewajiban antara penjual dan pembeli, berdasarkan fungsinya *Incoterms* menjelaskan hak dan kewajiban pembeli dan penjual yang berhubungan dengan pengiriman barang, yaitu:

1. Kewajiban Penjual
 - a. Menyediakan barang sesuai kontrak.
 - b. Membantu pembeli atas permintaan, dalam mendapatkan lisensi ekspor dan prosedur lainnya yang harus ditempuh.
 - c. Menempatkan barang yang telah dibeli pada tempat penyerahan sesuai waktu yang telah ditentukan, pada tempat dan waktu yang lazim untuk penyerahan.
 - d. Pengalihan risiko. Penjual menanggung risiko dari kehilangan atau kerusakan barang-barang sampai pada waktu barang diserahkan kepada pembeli sesuai ketentuan.
 - e. Membayar biaya sampai tempat yang diperuntukkan pembeli.
 - f. Memberitahu pembeli waktu yang cukup mengenai barang yang diperuntukkan pembeli.
 - g. Membayar biaya periksa kualitas, berat, ukuran satuan barang bagi pembeli, juga termasuk kemasan.
2. Kewajiban Pembeli
 - a. Membayar harga barang sesuai kontrak.
 - b. Mengusahakan lisensi ekspor dan impor serta prosedur lainnya.
 - c. Mengambil barang sesegera mungkin setelah barang sampai.
 - d. Memikul risiko kehilangan atau kerusakan.
 - e. Membayar seluruh biaya barang sejak waktu barang tersebut sampai sesuai ketentuan.
 - f. Menyediakan bagi penjual bukti-bukti telah mengambil oper penyerahan barang.

- g. Membayar biaya pemeriksaan prapengapalan, kecuali disetujui lain.
- h. Membayar seluruh tagihan untuk memperoleh dokumen atau pesan elektronik sejenis dan mengganti biaya bantuan yang dilakukan penjual.

Untuk pemakaian di dalam suatu kontrak perdagangan internasional, para pihak harus menjadikan teks original *Incoterms 2000* yang telah dipublikasi ICC secara resmi sebagai satu-satunya referensi agar tujuan terciptanya mono interpretasi dapat tercapai.

1. EXW (Sebutkan Nama Tempat) “Ex Works”

Artinya penjual hanya menyediakan barang untuk diambil oleh si pembeli di tempat si penjual itu sendiri atau tempat lain, seperti gudang, *showroom*, dan lain-lain. Penjual tidak bertanggung jawab atas pemindahan (pemuatan) barang ke alat transportasi apa pun yang mengambil barang tersebut dari tempatnya, termasuk juga segala prosedur ekspor. Pendek kata, segala biaya dan risiko terhadap kerusakan dan kehilangan barang beralih dari penjual ke pembeli pada saat itu juga.

2. FCA (Sebutkan Nama Tempat) “Free Carrier”

Maksudnya adalah penjual bertanggung jawab untuk mengirimkan barang ke pengangkut yang ditunjuk oleh pembeli ke tempat yang telah disetujui. Yang dimaksud sebagai “pengangkut” adalah setiap orang atau badan hukum yang berdasarkan suatu perjanjian pengangkutan berkewajiban untuk melakukan atau menyediakan jasa pengangkutan melalui jalur kereta api, jalan raya, udara, laut, perairan pedalaman, atau kombinasi dari cara-cara pengangkutan tersebut. Terminologi ini berlaku untuk segala macam mode transportasi.

3. FAS (Sebutkan Nama Pelabuhan Muat) “Free Alongside Ship”

Maksudnya adalah bahwa barang diserahkan penjual di samping kapal di pelabuhan muat yang disebut. Sehingga tanggung jawab atas barang beralih dari penjual ke pembeli sejak saat itu. Terminologi ini mewajibkan penjual untuk melakukan segala prosedur ekspor. Terminologi ini dalam

Incoterms 2000 merupakan kebalikan dari versi terdahulunya dalam *Incoterms 1990* yang mewajibkan pembeli untuk menuntaskan segala prosedur ekspor. Namun, apabila memang diinginkan agar pembeli yang berkewajiban dalam pengurusan prosedur ekspor, maka hal ini harus disebutkan secara tegas di dalam kontrak. Terminologi ini hanya bisa dipakai pada alat transportasi laut dan perairan pedalaman.

4. FOB (Sebutkan Nama Pelabuhan Muat) “Free on Board”

Artinya peralihan segala risiko atas barang dari penjual kepada pembeli terjadi ketika barang telah melewati *rail* kapal (pagar pengaman kapal) di pelabuhan yang telah disebutkan. FOB berlaku khusus hanya bagi alat transportasi laut dan perairan pedalaman.

5. CFR (Sebutkan Nama Pelabuhan Tujuan) “Cost and Freight”

Maksudnya segala risiko atas kerusakan atau kehilangan barang serta segala macam biaya yang timbul setelah barang melewati *rail* kapal beralih dari penjual kepada pembeli. Namun, berdasarkan terminologi ini maka penjual berkewajiban untuk menanggung segala biaya pengangkutan yang dibutuhkan agar barang sampai pada pelabuhan tujuan yang disebutkan. Terminologi ini juga mewajibkan penjual untuk melakukan pengurusan ekspor yang dibutuhkan oleh barang tersebut. CFR hanya berlaku untuk transportasi laut dan perairan pedalaman.

6. CIF (Sebutkan Nama Pelabuhan Tujuan) “Cost, Insurance, and Freight”

Artinya bahwa segala risiko atas kerusakan atau kehilangan barang serta segala macam biaya yang timbul setelah barang melewati *rail* kapal beralih dari penjual kepada pembeli. Namun, berdasarkan terminologi ini maka penjual berkewajiban untuk menanggung segala biaya pengangkutan yang dibutuhkan agar barang sampai pada pelabuhan tujuan yang disebutkan, termasuk menyediakan asuransi pengangkutan laut untuk menanggung risiko pembeli atas kehilangan atau kerusakan barang selama masa pengangkutan laut tersebut. Perlu dicatat bahwa penjual hanya berkewajiban membayarkan premi asuransi dengan perlindungan minimal saja. Jika pembeli menginginkan perlindungan asuransi yang lebih besar, maka pembeli harus mendapatkan

persetujuan terlebih dahulu dengan penjual karena memang penjual yang harus membayarkannya. Namun, jika penjual tidak setuju, maka pembeli harus membayar asuransi tambahan sendiri untuk memberikan perlindungan yang lebih besar. CIF mempersyaratkan penjual untuk mengurus prosedur ekspor. Terminologi ini hanya berlaku untuk alat transportasi laut dan perairan pedalaman.

7. CPT (Sebutkan Nama Tempat Tujuan) “*Carriage Paid to ...*”

Maksudnya adalah bahwa peralihan risiko atas kerusakan atau kehilangan barang beralih dari penjual kepada pembeli pada saat barang diserahkan kepada pengangkut yang ditunjuk oleh penjual, namun penjual masih tetap harus menanggung biaya pengangkutan yang diperlukan sampai dengan barang tiba di tempat tujuan yang telah disebutkan. Apabila terdapat peralihan atau perpindahan alat transportasi, maka peralihan risiko terjadi pada saat barang diserahkan kepada pengangkutan yang pertama. Terminologi ini berlaku bagi segala jenis alat transportasi.

8. CIP (Sebutkan Nama Tempat Tujuan) “*Carriage and Insurance Paid to ...*”

Maksudnya adalah bahwa peralihan risiko atas kerusakan atau kehilangan barang beralih dari penjual kepada pembeli pada saat barang diserahkan kepada pengangkut yang ditunjuk oleh penjual, namun penjual masih tetap harus menanggung biaya pengangkutan yang diperlukan sampai dengan barang tiba di tempat tujuan yang telah disebutkan. Dalam CIP penjual harus menyediakan asuransi pengangkutan yang menanggung risiko pembeli atas kehilangan atau kerusakan barang selama masa pengangkutan tersebut. Perlu dicatat bahwa penjual hanya berkewajiban membayarkan premi asuransi dengan perlindungan minimal saja. Jika pembeli menginginkan perlindungan asuransi yang lebih besar, maka pembeli harus mendapatkan persetujuan terlebih dahulu dengan penjual karena memang penjual yang harus membayarnya. Namun, jika penjual tidak setuju, maka pembeli harus membayar asuransi tambahan sendiri untuk memberikan perlindungan yang lebih besar. Apabila terdapat peralihan atau perpindahan alat transportasi, maka peralihan risiko terjadi pada saat barang diserahkan kepada pengangkutan yang pertama. Terminologi ini berlaku bagi segala jenis alat transportasi.

9. DAF (Sebutkan Nama Tempat) “*Delivered at Frontier*”

Maksudnya adalah bahwa penjual dianggap telah melakukan kewajiban pengiriman barang ketika barang telah ditempatkan pada kondisi untuk siap dibawa oleh pembeli, masih berada di dalam alat transportasi yang terakhir membawanya, belum diturunkan, telah diurus prosedur ekspornya, tetapi belum diurus prosedur impornya, pada suatu titik dan tempat di perbatasan yang telah disebutkan, tetapi sebelum mencapai perbatasan kepabeanaan negara tetangga. Kata “*frontier*” atau “perbatasan” bisa dipakai untuk semua perbatasan, termasuk perbatasan negara ekspor. Oleh karena itulah, titik dan nama perbatasan yang dimaksud harus selalu disebutkan dengan jelas. Jika para pihak setuju agar penjual bertanggung jawab untuk menurunkan barang dari alat transportasi terakhir yang membawanya sampai ke perbatasan yang dimaksud, termasuk menanggung segala risiko yang terjadi pada saat penurunan barang tersebut, maka hal ini harus dituliskan secara eksplisit dalam perjanjian jual-beli yang dimaksud. Terminologi ini berlaku bagi segala jenis alat transportasi yang membawa barang tersebut melewati perbatasan darat. Namun, apabila saat pengiriman terjadi di pelabuhan tujuan, dalam lambung atau geladak suatu kapal, atau di dermaga, maka DES atau DEQ-lah yang seharusnya dipakai.

10. DES (Sebutkan Nama Pelabuhan Tujuan) “*Delivered Ex Ship*”

Maksudnya adalah bahwa penjual dianggap telah melakukan kewajiban pengiriman barang ketika barang telah ditempatkan pada kondisi untuk siap dibawa oleh pembeli di atas geladak kapal, belum diurus prosedur impornya di pelabuhan tujuan. Penjual berkewajiban untuk menanggung segala biaya dan risiko untuk membawa barang sampai di pelabuhan tujuan sebelum barang diturunkan atau dibongkar. Jika para pihak menghendaki agar penjual menanggung segala risiko dan biaya sampai dengan barang diturunkan atau dibongkar, maka terminologi yang harus dipakai adalah DEQ. Terminologi ini dipakai untuk alat transportasi laut atau perairan pedalaman atau transportasi multimoda dalam suatu kendaraan air di pelabuhan tujuan.

11. DEQ (Sebutkan Nama Pelabuhan Tujuan) “*Delivered Ex Quay*”

Maksudnya adalah bahwa penjual dianggap telah melakukan kewajiban pengiriman barang ketika barang telah ditempatkan pada kondisi

untuk siap dibawa oleh pembeli di dermaga pelabuhan tujuan, namun belum diurus prosedur impornya. Penjual menanggung segala risiko dan biaya untuk mengantar barang sampai di pelabuhan tujuan dan menurunkannya di dermaga. Jika para pihak menghendaki agar penjual ikut ambil bagian dalam pembayaran bea impor atau pengurusannya, baik sebagian maupun seluruhnya, maka hal ini harus disebutkan dengan jelas dalam kontrak. Terminologi ini dipakai untuk alat transportasi laut atau perairan pedalaman atau transportasi multimoda dalam suatu kendaraan air yang menurunkan barang sampai di dermaga.

12. DDU (Sebutkan Nama Tempat Tujuan) “*Delivered Duty Unpaid*”

Maksudnya adalah bahwa penjual mengirimkan barang kepada pembeli sampai ke tempat tujuan yang telah disebutkan, belum dibereskan prosedur impornya, dan belum diturunkan atau dibongkar dari alat transportasi yang terakhir membawanya. Penjual harus menanggung segala risiko dan biaya untuk mengantarkan barang sampai ke tempat tujuan yang telah disebutkan, namun tidak termasuk menanggung bea masuk, dan pajak-pajak lain untuk impor. Segala formalitas impor tersebut menjadi tanggung jawab pembeli, termasuk ia juga harus menanggung segala risiko yang timbul akibat kegagalannya dalam mengurus prosedur impor tepat waktu. Namun, apabila para pihak berkehendak agar penjual juga ikut bertanggung jawab dalam pengurusan prosedur impor, maka hal ini harus disebutkan secara eksplisit dalam kontrak. Terminologi ini berlaku pada semua alat transportasi. Namun, apabila pengiriman terjadi di pelabuhan tujuan di lambung atau geladak kapal, atau di dermaga, maka terminologi yang seharusnya dipakai adalah DES atau DEQ.

13. DDP (Sebutkan Nama Tempat Tujuan) “*Delivered Duty Paid*”

Maksudnya adalah bahwa penjual mengirimkan barang kepada pembeli sampai ke tempat tujuan yang telah disebutkan, telah diurus prosedur impornya, dan belum dibongkar dari kendaraan yang membawanya. Pendek kata, terminologi ini membebankan segala risiko dan biaya kepada penjual untuk mengantarkan barang sampai ke tempat tujuan yang dimaksud. Jika EXW membebankan kewajiban yang terberat kepada pembeli, maka DDP membebankan kewajiban yang terberat kepada

penjual. DDP tidak bisa digunakan jika penjual tidak bisa melakukan pengurusan prosedur impor. Jika para pihak menghendaki agar pembeli yang melakukan pengurusan prosedur impor dan menanggung segala risikonya, maka terminologi DDU-lah yang harus dipakai. Jika para pihak ingin agar kewajiban untuk menanggung sebagian bea masuk atau pajak-pajak impor lainnya, seperti pajak pertambahan nilai beralih dari penjual kepada pembeli, maka hal ini harus disebutkan dengan jelas di dalam kontrak. Apabila saat pengiriman terjadi di pelabuhan tujuan di lambung atau geladak kapal, atau di dermaga, maka terminologi yang seharusnya dipakai adalah DES atau DEQ.

Incoterms sudah diakui hampir di semua negara-negara yang ada di dunia sebagai rujukan utama bagi penafsiran berbagai istilah yang biasa digunakan dalam transaksi perdagangan di dunia internasional. Hal tersebut akan mengurangi risiko perbedaan pengertian bagi para pelaku perdagangan internasional, karena sudah adanya kesepakatan yang diketahui bersama. Maka dari itu para pelaku perdagangan internasional di Indonesia harus mulai memperhatikan pentingnya pemahaman akan *Incoterms*, karena pemahaman yang baik dan menyeluruh akan *Incoterms*, dapat mengurangi risiko dan biaya-biaya tak terduga bagi para pelaku yang melakukan perdagangan internasional, dan juga potensi terjadinya permasalahan dalam perdagangan internasional akan berkurang. Dengan demikian, daya saing eksportir dan importir Indonesia dalam kegiatan perdagangan internasional akan meningkat. Dalam hal ini kelompok berpendapat bahwa hal-hal yang diatur dalam *Incoterms* akan sangat berpengaruh untuk menentukan keberhasilan perusahaan dalam kegiatan perdagangan internasional. Oleh karena itu, para pelaku perdagangan internasional perlu meningkatkan kesadaran tentang keberadaan *Incoterms*, karena dengan memahami *Incoterms* secara menyeluruh sesuai dengan pembahasan yang sudah dibahas sebelumnya, manfaat yang akan didapatkan dengan adanya *Incoterms* adalah:

- a. Mengurangi perbedaan pemahaman perdagangan ketika *sale contract* tidak mencakupnya.
- b. Mengatur perdagangan domestik maupun internasional.
- c. Mengurangi risiko komplikasi ketentuan di masing-masing negara.

Praktik perdagangan internasional yang secara standar dan praktis menjadi pedoman dalam suatu *form* sederhana memotong batasan-batasan hukum kontrak yang tradisional dan rumit. Aspek dan elemen penting dalam kontrak standar, khususnya *sale contract* dan yang berkaitan akan diuraikan di bawah ini:

- a. Hukum dagang untuk transaksi perdagangan internasional berdasarkan *International Chamber of Commerce (Incoterms) 2000*:
 - 1) Lembaga yang mengurus perdagangan internasional atau "*export merchant*"

Yaitu perusahaan yang menangani pengapalan barang-barang ke tempat tujuan dalam kontrak perjanjian. Perusahaan *export merchant* meliputi *export houses*, *confirming houses*, dan *merchant shipper* (pembelian, konfirmasi, dan pengapalan).
 - 2) Beberapa lembaga yang mengurus dan/atau terkait dalam transaksi perdagangan internasional, seperti di antaranya:
 - a) Bank-bank
 - b) Lembaga keuangan nonbank
 - c) Perusahaan asuransi
 - d) Perusahaan-perusahaan angkutan
 - e) Perusahaan ekspedisi (*veem*)
- b. Kewajiban penjual dalam transaksi jual-beli (*Incoterm 2000*):
 - 1) Menyediakan barang sesuai kontak.
 - 2) Membantu pembeli atas permintaan, dalam mendapatkan lisensi ekspor dan prosedur lainnya yang harus ditempuh.
 - 3) Menempatkan barang yang telah dibeli pada tempat penyerahan sesuai waktu yang telah ditentukan, pada tempat dan waktu yang lazim untuk penyerahan.
 - 4) Membayar biaya sampai tempat yang diperuntukkan pembeli.
 - 5) Pengalihan risiko.
 - 6) Memberitahu pembeli waktu yang cukup mengenai barang yang diperuntukkan pembeli.
 - 7) Membayar periksa kualitas, berat, ukuran satuan barang bagi pembeli, juga termasuk kemasan.

- c. Kewajiban pembeli dalam transaksi jual-beli:
- 1) Membayar harga sesuai kontrak.
 - 2) Mengusahakan lisensi ekspor dan impor serta prosedur lainnya.
 - 3) Mengambil barang sesegera mungkin setelah barang sampai.
 - 4) Memikul risiko kehilangan atau kerusakan.
 - 5) Membayar seluruh biaya barang sejak waktu barang sampai sesuai ketentuan.
 - 6) Membayar biaya pemeriksaan prapengapalan, kecuali disetujui lain.
 - 7) Membayar seluruh tagihan untuk memperoleh dokumen atas pesan elektronik sejenis dan mengganti biaya bantuan yang dilakukan penjual.

0. Pergeseran Karakteristik Hukum Dagang

1. Sumber Hukum Dagang Indonesia

Sumber hukum dagang Indonesia yang utama adalah KUHD dan KUHPdt (Buku 1 ke-III). Hukum dagang merupakan *lex-specialis* dan hukum perdata mengenai perikatan merupakan *lex-generalis*, yang berarti sepanjang hukum dagang (KUHD) tidak mengatur akan berlakunya hukum perikatan (KUHPdt Buku III). Dalam praktik perdagangan yang semakin meluas dan transnasional, hukum dagang Indonesia yang berlandaskan pada KUHD dan KUHPdt (Buku III) telah ketinggalan zaman dan membutuhkan “penyelarasan” terhadap realitas kebutuhan dunia perdagangan, antara lain dengan memanfaatkan hukum dagang internasional yang terdapat dalam perjanjian bilateral dan multilateral. Seperti *international trade law* atau *world trade law*, yang mencakup instrumen internasional mengenai perdagangan.

2. Kesulitan dalam Pembaruan Hukum Dagang Indonesia

KUHD dan KUHPdt (Buku III) memiliki karakteristik, sebagai hukum privat yang menekankan perjanjian antara pihak-pihak yang apabila telah disepakati akan mengikat masing-masing pihak sebagai hukum. Sementara perjanjian mengikat atau perjanjian *obligator* menganut

asas kebebasan berkontrak, sehingga hukum dagang Indonesia yang bermuatan asas-asas sederhana dapat digambarkan sebagai berikut:

a. Hukum Dagang Indonesia Berlandas pada Perjanjian Pihak-Pihak

Di dalam sistem hukum nasional dewasa ini, hubungan-hubungan yang meliputi bidang perdagangan, diberlakukan hukum Barat, yaitu KUHPdt (Buku III) dan tentunya KUHD. Hukum perjanjian memainkan peranan yang penting dalam dunia bisnis. Hukum perjanjian sangat menonjolkan sifat perseorangan, dan menimbulkan gejala-gejala hukum sebagai akibat dari hubungan hukum antara satu pihak dengan pihak lainnya.

b. Aspek-Aspek Kebebasan Berkontrak dalam Hukum Dagang

1) Mengenai Terjadinya Perjanjian

Asas yang disebut konsensualisme. Artinya, menurut hukum perdata (KUHPdt) perjanjian telah terjadi apabila telah adanya persetujuan kehendak antara pihak-pihak.

2) Tentang Isi Perjanjian

Sepenuhnya diserahkan kepada para pihak yang bersangkutan.

3) Tentang Akibat Perjanjian

Bahwa perjanjian mempunyai kekuatan yang mengikat antara pihak-pihak itu sendiri. Asas ini ditegaskan dalam Pasal 1338 (1) KUHPdt yang menegaskan bahwa perjanjian yang dibuat secara sah di antara pihak-pihak, berlaku sebagai undang-undang bagi pihak-pihak yang melakukan perjanjian tersebut.

3. Pergeseran Karakteristik Hukum Dagang Indonesia

Sebagai hukum yang mengatur pihak-pihak yang mengadakan perjanjian dagang pascakemerdekaan, karakteristik hukum dagang yang individualistis liberalistis bergeser mengiringi penerapan ajaran fungsi sosial yang membatasi kemutlakan hak eigendom dalam kontrak bisnis yang berasaskan kebebasan berkontrak. Karakteristik hukum dagang yang semula berpegang teguh pada asas kebebasan berkontrak

antarindividu menjadi adanya pembatasan demi kepentingan sosial. Hal ini diperkuat dengan kepentingan-kepentingan praktik bisnis internasional yang terikat oleh perjanjian, baik bilateral maupun multilateral.

P. Sumber Hukum Dagang Internasional

Perdagangan internasional merupakan salah satu bagian dari kegiatan ekonomi yang akhir-akhir ini mengalami perkembangan pesat. Perhatian dunia terhadap bisnis internasional juga semakin meningkat, hal ini terlihat dari semakin berkembangnya arus perdagangan barang, jasa, modal, dan tenaga kerja antarnegara. Ruang lingkup hukum perdagangan internasional cukup luas, dikarenakan hubungan dagang yang terjadi sifatnya lintas batas. Berbagai alasan mengapa negara atau subjek hukum bersedia melakukan transaksi dagang internasional. Faktanya adalah bahwa perdagangan internasional sudah menjadi tulang punggung bagi negara untuk menjadi makmur, sejahtera, dan kuat. Pada mulanya hubungan perdagangan hanya terbatas pada satu wilayah negara tertentu, tetapi dengan semakin berkembangnya arus perdagangan maka hubungan dagang tersebut tidak hanya dilakukan antarpara pengusaha dalam satu wilayah negara saja, akan tetapi turut melibatkan para pedagang dari negara lain. Kegiatan ekspor-impor didasari oleh kondisi bahwa tidak ada satu negara yang benar-benar mandiri karena satu sama lain saling membutuhkan dan saling mengisi. Setiap negara memiliki karakteristik yang berbeda, baik sumber daya alam, iklim, geografis, demografi, struktur ekonomi, dan struktur sosial. Sehingga dengan perbedaan-perbedaan tersebut menyebabkan perbedaan komoditas yang dihasilkan. Maka dari itu, negara-negara perlu menjalin suatu hubungan perdagangan untuk memenuhi kebutuhan tiap-tiap negara.

Hukum perdagangan internasional lahir pada awalnya dari praktik para pedagang. Hukum yang diciptakan oleh para pedagang ini lazim disebut sebagai *lex mercatoria* (*law of merchant*). Pada awal perkembangannya *lex mercatoria* tumbuh dari adanya empat faktor, *pertama*, lahirnya aturan-aturan yang timbul dari kebiasaan dalam berbagai pekan raya (*the law of the fairs*); *kedua*, lahirnya kebiasaan-kebiasaan dalam hukum laut; *ketiga*, lahirnya kebiasaan-kebiasaan

yang timbul dari praktik penyelesaian sengketa-sengketa di bidang perdagangan; dan *keempat*, berperannya notaris dalam memberi pelayanan jasa-jasa hukum dagang. Pada tahap perkembangan ini, negara-negara mulai sadar perlunya pengaturan hukum perdagangan internasional. Mereka lalu mencantumkan aturan-aturan perdagangan internasional dalam kitab undang-undang hukum. Misal, Prancis yang membuat Kitab UU Hukum Dagang (*Code de Commerce*) tahun 1807 dan Jerman yang menerbitkan *Allgemeine Handelsgezetbuch* tahun 1861. Setelah perkembangan hukum perdagangan yang ditandai dengan pencantuman dalam hukum nasional setiap negara, perkembangan selanjutnya adalah ditandai dengan munculnya organisasi-organisasi internasional yang mengurus perdagangan internasional. Aturan-aturan perdagangan internasional lahir sebagian besar karena dipengaruhi oleh semakin banyaknya berbagai perjanjian internasional yang ditandatangani, baik secara bilateral, regional, maupun multilateral. Secara khusus, tahap ini muncul secara signifikan setelah berakhirnya Perang Dunia II. Salah satu perjanjian multilateral yang ditandatangani pada masa ini adalah disepakati lahirnya GATT tahun 1947. Ciri kedua dalam perkembangan di tahap ini yakni munculnya organisasi internasional. Salah satu badan yang menonjol adalah PBB, walaupun sebenarnya peran PBB di bidang perdagangan internasional tidak terjun secara langsung. Akan tetapi, peran PBB di bidang ekonomi dan perdagangan termuat dalam Piagam PBB, yakni aturan tentang tujuan PBB yaitu mencapai kerja sama internasional, antara lain menyelesaikan masalah-masalah ekonomi internasional. Ciri ketiga dari tahapan perkembangan ini adalah disepakatinya pendirian badan-badan ekonomi regional di suatu kawasan *region* tertentu. Blok perdagangan regional yang mula-mula membawa pengaruh cukup luas adalah *The European Single Market* tahun 1982 dan blok perdagangan Amerika Utara (*The North American Free Trade Area*) tahun 1994.

Tidak dapat dipungkiri bahwasannya perkembangan hukum perdagangan internasional sangat signifikan, di mana kebutuhan negara untuk menyejahterakan bangsanya menjadi pendorong utama hukum ini. Akan tetapi, definisi dari hukum perdagangan internasional ternyata tidak mempunyai pengertian konkret. Schmitthoff dalam Adolf (2005) mendefinisikan hukum perdagangan internasional sebagai,

“*The body of rules governing commercial relationship of a private law nature involving different nations.*” Berangkat dari definisi tersebut terdapat beberapa unsur, bahwasannya hukum perdagangan internasional adalah sekumpulan aturan yang mengatur hubungan-hubungan komersial yang sifatnya hukum perdata dan aturan-aturan hukum tersebut mengatur transaksi-transaksi yang berbeda negara. Berdasarkan latar belakang dari definisi yang diberikan oleh Schmitthoff, memberikan dampak pada ruang lingkup cakupan hukum dagang internasional. *Pertama*, jual-beli dagang internasional yang meliputi pembentukan kontrak, perwakilan-perwakilan dagang, dan pengaturan penjualan eksklusif; *kedua*, surat-surat berharga; *ketiga*, hukum mengenai kegiatan-kegiatan tentang tingkah laku mengenai perdagangan internasional; *keempat*, asuransi; *kelima*, pengangkutan melalui darat dan kereta api, laut, udara, dan perairan pedalaman; *keenam*, hak milik industri; dan *ketujuh*, arbitrase komersial.

Pada praktiknya, hukum perdagangan internasional mengadopsi beberapa prinsip penting yang menunjang berlangsungnya aktivitas dagang antarnegara. Adolf menyebutkan di mana prinsip pertama dari hukum perdagangan internasional adalah kebebasan berkontrak, yakni prinsip universal dalam hukum perdagangan internasional. Setiap sistem hukum pada bidang hukum dagang mengakui kebebasan para pihak ini untuk membuat kontrak-kontrak dagang internasional. Kebebasan tersebut meliputi kebebasan untuk melakukan jenis-jenis kontrak yang disepakati, termasuk pula kebebasan untuk memilih forum penyelesaian sengketa dagangnya, dan memilih hukum yang berlaku di dalam kontrak. Prinsip kedua, yakni *pacta sunt servanda* yang mensyaratkan bahwa kesepakatan atau kontrak yang telah ditandatangani harus dilaksanakan dengan sebaik-baiknya. Prinsip ketiga selanjutnya adalah penggunaan arbitrase sebagai dasar penyelesaian sengketa. Klausul arbitrase sudah semakin banyak dicantumkan dalam kontrak-kontrak dagang. Prinsip terakhir, yakni dasar kebebasan komunikasi, yaitu kebebasan para pihak dalam berkomunikasi untuk keperluan dagang dengan siapa pun juga dengan melalui berbagai sarana komunikasi baik darat, laut, udara, atau meliputi sarana elektronik.

Sumber hukum perdagangan internasional merupakan poin penting, karena dari situlah kita dapat menemukan hukum untuk dapat diterapkan kepada suatu fakta dalam perdagangan internasional.

Perjanjian internasional adalah salah satu sumber hukum yang secara umum perjanjian internasional terbagi dalam tiga bentuk, yaitu perjanjian multilateral, regional, dan bilateral. Intinya adalah kesepakatan-kesepakatan dalam bidang perdagangan yang dibuat oleh para pihak. Sumber hukum kedua, yaitu hukum kebiasaan internasional yang mana merupakan salah satu pedoman dalam menginterpretasikan kontrak bisnis, termasuk hukum dagang internasional. Sejak awal perkembangannya, hukum perdagangan internasional justru lahir dari adanya praktik para pedagang yang dilakukan berulang-ulang sehingga kebiasaan yang terulang tersebut mengikat sedemikian rupa. Sumber hukum selanjutnya adalah prinsip-prinsip hukum umum, seperti yang telah dibahas sebelumnya. Sumber hukum ini baru berfungsi manakala hukum perjanjian internasional dan hukum kebiasaan internasional tidak memberi jawaban atas suatu persoalan. Putusan badan pengadilan dan doktrin muncul sebagai sumber hukum dagang internasional yang keempat, dan memiliki fungsi dan peran pelengkap, seperti prinsip-prinsip hukum umum. Akan tetapi, perbedaannya terletak pada penggunaan sumber hukum ini sebatas pada pertimbangan dan bukan kewajiban yang mengikat dari hukum dagang internasional. Sumber hukum perdagangan internasional yang sebenarnya merupakan sumber utama adalah kontrak yang dibuat oleh para pihak yang bersangkutan. Karena itu, kontrak adalah sumber hukum yang sangat esensial dan berperan sebagai sumber yang perlu dan terlebih dahulu dijadikan acuan penting dalam melaksanakan hak dan kewajiban para pihak dalam perdagangan internasional. Sumber hukum yang terakhir adalah hukum nasional. Kewenangan hukum nasional dapat berupa transaksi jual-beli dagang internasional. Dalam hal ini, maka hukum nasional yang dibuat suatu negara dapat mencakup hukum perpajakan, kepabean, ketenagakerjaan, persaingan sehat, perlindungan konsumen, kesehatan, hingga perizinan ekspor-impor suatu produk.

Indonesia jelas mempunyai aturan hukum dagangnya sendiri yang tertuang dalam ketentuan hukum nasionalnya. Hukum yang mengatur dijelaskan dalam ketentuan hukum dagang, yang mana diartikan sebagai hukum yang mengatur tingkah laku manusia yang turut melakukan perdagangan untuk memperoleh keuntungan atau hukum yang mengatur hubungan hukum antara manusia dan badan hukum

satu dengan lainnya dalam bidang perdagangan. Pada awalnya hukum dagang berinduk pada hukum perdata. Namun, seiring berjalannya waktu hukum dagang mengodifikasi aturan-aturan hukumnya sehingga terciptalah Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) yang sekarang telah berdiri sendiri atau terpisah dari Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHP). Sumber hukum dagang adalah tempat di mana bisa didapatkan peraturan-peraturan mengenai hukum dagang. *Pertama*, KUHD *Wetboek van Koophandel Indonesia* mengatur berbagai perserikatan yang berkaitan dengan perkembangan lapangan hukum perusahaan. *Kedua*, KUH Perdata di mana sesuai pada Pasal 1 KUHD, KUH Perdata menjadi sumber hukum dagang sepanjang KUHD tidak mengatur hal-hal tertentu dan hal-hal tersebut diatur dalam KUH Perdata. Selain KUHD, masih terdapat beberapa aturan peraturan perundang-undangan lain yang mengatur hukum dagang, di antaranya: Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan; Undang-Undang Nomor 1 Tahun 1995 tentang Perseroan Terbatas (PT); Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1987 tentang Hak Cipta; Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Persaingan Usaha; dan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1995 tentang Pasar Modal.

Perdagangan internasional merupakan transaksi jual-beli lintas negara. Pihak-pihak yang bersangkutan merupakan pihak-pihak yang berasal dari negara yang berbeda atau memiliki nasionalitas yang berbeda. Perdagangan internasional sebenarnya sudah berlangsung beberapa abad yang lalu, tetapi tentu berdasarkan perdagangan yang masih primitif. Sistem perdagangan yang berlaku saat itu masih berdasarkan sistem barter antara barang dengan barang. Dengan kemajuan peradaban manusia yang meningkat, maka terjadilah perubahan yang amat drastis pada sistem perdagangan internasional. Dengan kemajuan teknologi yang sangat cepat, distribusi barang dan jasa semakin mudah dan perdagangan internasional pun menunjukkan kompleksitasnya. Ketentuan-ketentuan dalam hukum perdagangan internasional berperan sebagai aturan pokok yang mengatur jalannya perdagangan pada praktiknya, yang mana dilakukan oleh para subjek dagang internasional. Perdagangan yang terjadi di Indonesia juga telah terjadi sejak abad yang lalu dan aturan hukum yang berlaku mengenai dagang telah diatur sejak Indonesia berada di bawah penjajahan Belanda.

Seiring berjalannya waktu sumber hukum dagang yang dikodifikasikan dari hukum Belanda, lalu kemudian UU setelahnya dimunculkan dan dikaitkan dengan hukum perdata yang berlaku di Indonesia.

Perdagangan internasional yang bermanfaat bagi seluruh umat manusia, memerlukan pengaturan yang bersifat internasional yang akan mengatur perdagangan internasional. Seperti yang dikemukakan oleh mantan Direktur Jenderal GATT dan WTO, Peter Sutherland pada tahun 1997 menyatakan bahwa tantangan yang dunia hadapi adalah tantangan untuk membentuk suatu sistem ekonomi internasional yang dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi secara maksimal, tetapi juga dapat menciptakan keadilan. Sistem ini adalah sistem yang dapat mengintegrasikan negara-negara yang kuat dan yang lemah dalam upaya mereka memperluas tingkat pertumbuhan ekonomi. Sutherland berpendapat, sistem yang dicita-citakan tersebut juga harus dapat menciptakan perdamaian dan kemakmuran di masa yang akan datang dan sistem tersebut hanya dapat terwujud melalui terciptanya suatu kerja sama internasional untuk mencari pendekatan-pendekatan dan lembaga internasional yang efektif.

Sikap, tindakan, atau aktivitas suatu negara mungkin tidak berkenan, mungkin tidak menguntungkan atau merugikan negara atau negara-negara lain. Sikap, tindakan, atau aktivitas suatu negara mungkin termasuk kategori tindakan yang salah atau tindakan yang melawan hukum internasional (*internationally*) kehidupan internasional yang kompleks, kepentingan negara-negara satu sama lain saling bertemu, saling bersinggungan. Bahkan saling berhadapan, sehingga sikap atau tindakan suatu negara dapat secara langsung atau tindakan suatu negara dapat secara langsung atau tak langsung merugikan atau mengancam kepentingan negara lain. Sehingga dari sisi hukum internasional dapat dituntut pertanggungjawaban hukumnya berdasarkan *the principle of state responsibility*. Di sini, negara yang menjadi korban dari sikap, tindakan, atau aktivitas yang melawan hukum internasional seperti itu dapat mengajukan tuntutan tanggung jawab hukum terhadap negara yang melanggar hukum internasional tersebut berdasarkan *the principle of state responsibility*. Kekuatan di bidang militer dan politik yang pada umumnya kerap dijadikan alat paksa dalam mencapai tujuan suatu negara, kekuatan di bidang ekonomi juga kerap dijadikan alat pemaksa

terhadap negara lain yang lebih lemah agar melakukan suatu tindakan atau tidak melakukan sesuatu tindakan yang tentu akan berdampak dalam sistem pemerintahan negara itu sendiri.

Penggunaan kekuatan ekonomi dilaksanakan, antara lain dalam bentuk ancaman atau penerapan sanksi dagang berupa kebijakan-kebijakan tertentu. Sanksi dagang yang bersifat multilateral, yaitu sanksi yang diterapkan secara kolektif oleh sejumlah negara atau sanksi dagang yang diterapkan berdasarkan suatu keputusan organisasi internasional (*multilateral trade sanction*) umumnya lebih dapat diterima sebagai instrumen untuk menegakkan standar hukum atau moral internasional. Kekuatan ekonomi juga dapat digunakan oleh suatu negara tertentu untuk melakukan ancaman atau pelaksanaan sanksi dagang terhadap negara lain. Rusli Pandika menyatakan sanksi dagang *unilateral* atau sanksi dagang sepihak kerap digunakan sebagai alat kebijakan luar negeri, yaitu sebagai alat paksaan agar negara lain mengubah kebijakan dalam atau luar negerinya.

Tindakan ini tentu merendahkan kedaulatan atau mengganggu pertumbuhan ekonomi negara-negara sasaran sanksi. Campur tangan negara dibutuhkan dalam meregulasi pasar agar dapat berjalan baik. Namun, motif ekonomi bukanlah satu-satunya sebab negara memberikan kebijakan perdagangan, masih ada motif politik dan budaya yang menjadi latar belakang penentuan kebijakan perdagangan. Motif politik antara lain guna melindungi posisi sang pemimpin sendiri yang akan goyah apabila kondisi ekonomi dalam negeri menurun akibat kebijakan yang tidak tepat dan akan berujung pada keengganan masyarakat untuk memilih pemimpin tersebut. Selain itu, kebijakan perdagangan juga dapat digunakan untuk merespons perdagangan dari negara lain yang dianggap tidak adil.

Secara umum, terdapat dua jenis kebijakan perdagangan, yakni kebijakan perdagangan untuk meningkatkan perdagangan dan kebijakan perdagangan untuk membatasi perdagangan. Kebijakan perdagangan ini memiliki implikasi masing-masing terhadap perdagangan internasional. Misalnya, kebijakan subsidi barang dalam motif ekonomi, negara memberlakukan kebijakan perdagangan guna melindungi industri yang masih baru berdiri agar dapat bersaing. Sedangkan motif budaya dapat memengaruhi penerapan kebijakan perdagangan sebab negara berupaya

untuk melindungi budaya dan identitas nasionalnya agar tidak tergerus oleh budaya-budaya asing dan budaya populer yang inheren berada dalam produk asing yang diimpor. Dapat membuat tingkat daya saing produk domestik di pasar internasional meningkat akibat aliran dana bantuan dari pemerintah.

Adapun yang menjadi sumber hukum perdagangan internasional, yaitu sebagai berikut:

1. Perjanjian Internasional

Perjanjian internasional merupakan salah satu sumber hukum yang terpenting. Secara umum, perjanjian internasional terbagi ke dalam tiga bentuk, yaitu perjanjian multilateral, regional, dan bilateral. Perjanjian internasional atau multilateral adalah kesepakatan tertulis yang mengikat lebih dari dua pihak (negara) dan tunduk pada aturan hukum internasional. Beberapa perjanjian internasional membentuk suatu pengaturan perdagangan yang sifatnya umum di antara para pihak. Perjanjian regional adalah kesepakatan-kesepakatan di bidang perdagangan internasional yang dibuat oleh negara-negara yang tergolong atau berada dalam suatu regional tertentu. Misalnya, perjanjian pembentukan *ASEAN Free Trade Area* (AFTA) di Asia Tenggara. Suatu perjanjian dikatakan bilateral ketika perjanjian tersebut mengikat dua subjek hukum internasional. Termasuk dalam kelompok perjanjian ini adalah perjanjian penghindaran pajak berganda.

2. Hukum Kebiasaan Internasional

Dalam studi hukum perdagangan internasional, sumber hukum ini disebut juga sebagai *lex mercatoria* atau hukum para pedagang (*the law of the merchants*). Ketentuan *lex mercatoria* dapat ditemukan, antara lain di dalam kebiasaan-kebiasaan yang berkembang dan dituangkan dalam kontrak-kontrak perdagangan internasional, misalnya berupa klausul-klausul kontrak standar atau kontrak-kontrak di bidang pengangkutan.

3. Prinsip-Prinsip Hukum Umum

Sumber hukum ini akan mulai berfungsi ketika hukum perjanjian dan hukum kebiasaan internasional tidak memberi jawaban atas sesuatu

persoalan. Beberapa contoh dari prinsip-prinsip hukum umum ini, antara lain: prinsip iktikad baik, prinsip *pacta sunt servanda*, dan prinsip ganti rugi.

4. Putusan-Putusan Badan Pengadilan dan Doktrin

Sumber hukum ini dalam hukum perdagangan internasional tidak memiliki kekuatan hukum yang kuat, seperti yang dikenal dalam sistem hukum *common law*. Jadi, ada semacam kewajiban yang tidak mengikat bagi badan-badan pengadilan untuk mempertimbangkan putusan-putusan pengadilan sebelumnya.

5. Kontrak

Sumber hukum perdagangan internasional yang sebenarnya merupakan sumber utama dan terpenting adalah perjanjian atau kontrak yang dibuat oleh para pedagang sendiri. Kontrak tersebut ialah undang-undang bagi para pihak yang membuatnya. Dengan demikian, kontrak berperan sebagai sumber hukum yang perlu dan terlebih dahulu mereka jadikan acuan penting dalam melaksanakan hak dan kewajiban mereka dalam perdagangan internasional.

6. Hukum Nasional

Signifikasi hukum nasional sebagai sumber hukum perdagangan internasional tampak dalam uraian mengenai kontrak. Peran hukum nasional akan mulai lahir ketika timbul sengketa sebagai pelaksanaan dari kontrak. Dalam hal demikian, pengadilan (badan arbitrase) pertama-tama akan melihat klausul pilihan hukum dalam kontrak untuk menentukan hukum yang akan digunakan untuk menyelesaikan sengketanya.

Q. Permasalahan-Permasalahan dalam Hukum Dagang Internasional

Hukum yang dimanfaatkan dalam perdagangan internasional karena melibatkan banyak negara, melibatkan pula banyak hukum yang tidak seragam, sehingga kerap kali menghadirkan permasalahan. Beberapa butir bahasan di bawah ini mencoba menyimpaknya.

1. Kekuatan Hukum Negosiasi

Kekuatan hukum suatu negosiasi berbeda-beda antara hukum di suatu negara dengan negara lain. Ada sistem hukum yang mensyaratkan bahwa negosiasi kontrak belum mengikat sama sekali sebelum kontrak tersebut ditandatangani. Sistem hukum Indonesia (berdasarkan KUH Perdata) menganut sistem ini.

2. Akseptasi yang Tidak Sama dengan Tawaran

Sering kali terjadi bahwa akseptasi atau penerimaan tawaran oleh satu pihak dalam jual-beli internasional tidak persis sama dengan tawaran (*offer*) yang telah dilakukan dengan pihak lain. Terhadap kejadian hukum seperti ini, pengaturan hukum di suatu negara dengan negara lain bervariasi. Hukum di Indonesia misalnya, menganggap bahwa apabila terdapat perbedaan antara *offer* oleh suatu pihak dan akseptasi oleh pihak yang lain, maka kita sepakat dianggap tidak terbentuk, sehingga kontrak dianggap belum terjadi (Pasal 1320 KUHPdt).

3. Pembatalan Suatu Tawaran

Kerap kali terjadi isu yuridis dalam hal pembatalan tawaran adalah apakah suatu *offer* (tawaran), misalnya tawaran penjualan barang oleh penjual, dapat dibatalkan oleh pihak yang melakukan penawaran tersebut. Negara-negara seperti Indonesia, dan juga secara umum di USA, beserta juga di banyak negara lain, yang menganggap tawaran selalu dapat dibatalkan sebelum menjadi suatu kontrak (sebelum ada kata sepakat). Karena bukankah tawaran itu adalah perbuatan sepihak yang karenanya dapat pula dibatalkan secara sepihak pula.

4. “*Consideration*” dalam Jual-Beli

Consideration dalam suatu kontrak adalah suatu tindakan yang dilakukan oleh suatu pihak sebagai imbalan dari prestasi yang dilakukan oleh pihak lain berdasarkan suatu kontrak. Tanpa kontak tersebut, tidak ada keharusan baginya untuk melakukan atau tidak melakukan tindakan tersebut.

5. Keharusan Kontrak Tertulis

Dengan kemajuan teknologi komunikasi, para pedagang semakin cepat dan semakin lebih bervariasi dalam berkomunikasi bisnis satu sama lain. Faksimile sudah semakin lazim digunakan. Bahkan ada *order* barang yang hanya dapat dilakukan lewat telepon interlokal saja. Masalahnya, apakah suatu kontrak memang harus ditulis dan ditandatangani oleh kedua belah pihak agar menjadi sah atau tidak perlu dituangkan secara tertulis.

6. Waktu Dianggap Tercapainya Kata Sepakat

Beberapa negara memberlakukan ketentuan bahwa akseptasi telah terjadi, dan karena itu kata sepakat telah tercapai, pada saat pihak penerima tawaran tersebut secara wajar mengirim akseptasi kepada pihak yang melakukan *offer*. Akan tetapi, ada juga negara yang menganggap bahwa akseptasi terjadi saat diterimanya akseptasi tersebut oleh pihak yang melakukan *offer*.

[Halaman ini sengaja dikosongkan]



BAB 2

KONTRAK PERJANJIAN (SALES CONTRACT)

A. Pengertian *Sales Contract*

Transaksi perdagangan internasional itu dinamis. Suatu kegiatan jual-beli yang melintasi batas teritorial negara yang pada dasarnya dimiliki oleh dua pihak, yaitu penjual (eksportir) dan pembeli (importir). Namun, pada praktiknya juga melibatkan pihak-pihak lain, di antaranya adalah bank, perusahaan pelayaran, bea cukai, surveyor, hingga departemen pemerintahan. Selain pada pihak-pihak yang terlibat, perdagangan internasional juga memiliki lingkaran dinamika pada tingkat yang lebih mendasar, yaitu bentuk dan metode jual-beli itu sendiri. Ada beberapa opsi yang bisa diambil oleh penjual dan pembeli, mulai dari jenis transaksi tanpa jaminan dari bank (non-L/C), seperti *open account*, *advance payment*, konsinyasi, dan *documentary collection*, hingga transaksi yang melibatkan bank sebagai penjamin, seperti *Letter of Credit* (L/C). Sebelum penjual dan pembeli melibatkan diri dalam proses perdagangan internasional dengan mengikutsertakan pihak-pihak lain, serta terlibat dalam proses perdagangan yang rumit apa pun metode yang mereka pilih, mereka terlebih dahulu berpegangan pada perjanjian yang mereka buat pertama kali sebagai *underlying* mereka, yaitu *sales contract*. *Sales contract* adalah awal dari proses jual-beli dalam

ranah perdagangan internasional. *Sales contract* memuat kesepakatan atau perjanjian antara penjual dan pembeli dalam bentuk dokumen yang pada prinsipnya menyatakan hak dan kewajiban mereka. *Sales contract* adalah kesepakatan antara eksportir dan importir untuk melakukan perdagangan barang sesuai dengan persyaratan yang disepakati bersama dan masing-masing pihak mengikat diri untuk melaksanakan semua kewajibannya, dan pihak yang ingkar janji akan dikenai sanksi dengan membayar ganti rugi kepada pihak yang dirugikan. *Sales contract* merupakan kesepakatan antara penjual dan pembeli mengenai hak dan kewajiban eksportir dan importir. *Sales contract* biasa disebut juga *contract of sale*, *agreement to sale*, *sales confirmation*, dan lain-lain. *Sales contract* merupakan dokumen induk yang akan diikuti oleh kontrak-kontrak lainnya, seperti *a freightment contract*, dan lain-lain. *Sales contract* didasarkan pada *international contract law*.

Sales contract adalah awal dari transaksi ekspor-impor dengan L/C, namun bank tidaklah terikat atau berhubungan dengan *sales contract* di mana dalam transaksi L/C berlaku prinsip pemisahan kontrak atau disebut juga prinsip independensi L/C. Hal ini ditegaskan dalam UCP 600 Pasal 4 yang menyatakan bahwa kredit (L/C) menurut sifatnya merupakan transaksi yang terpisah dari kontrak penjualan atau kontrak lainnya yang menjadi dasar L/C. Dan janji bank untuk penjualan atau kontrak lainnya yang menjadi dasar L/C dan janji bank untuk membayar menegosiasi, atau memenuhi setiap kewajiban lainnya berdasarkan L/C tidak tunduk pada tuntutan-tuntutan atau pembelaan-pembelaan *applicant* yang berasal dari hubungan dengan *issuing bank* atau *beneficiary*.

Sales contract wajib dibuat oleh keduanya karena fungsi dari *sales contract* itu sendiri adalah untuk memecahkan segala perbedaan yang mungkin terjadi selama proses perdagangan luar negeri agar transaksi tersebut tidak keluar dari jalur yang seharusnya, yang nantinya akan menjadi landasan hukum utama bagi transaksi kedua belah pihak. Karena *sales contract* secara hukum merupakan landasan utama atas terjadinya suatu transaksi yang mengikat bagi kedua belah pihak dan akan menjadi pedoman pokok dalam pelaksanaan transaksi selanjutnya.



Gambar 2.1 Proses Terjadinya Sales Contract

Sumber: <http://zaenalmuttaqin-enal.blogspot.com/2013/08/sales-contract.html>

Keterangan:

1. Eksportir mempromosikan produk ekspornya melalui pameran atau men-*display* di internet, kadang kala eksportir langsung mengirimkan penawaran untuk memancing minat importir potensialnya.
2. Importir yang tertarik akan mengirimkan surat permintaan penawaran/harga (*letter of inquiry*) melalui faksimile (*fax*)/email ke eksportir.
3. Eksportir menjawab dengan mengirimkan surat penawaran (*offer sheet*) lengkap, termasuk di dalamnya harga uraian produk, kondisi harga (*price condition/FOB, CRF/CIF*), detail kemasan (*packaging*), syarat pembayaran, waktu pengapalan, *minimum order*, dan hal-hal penting lain yang perlu diketahui oleh importir.
4. Importir yang berminat akan mengirimkan pesanan (*order sheet*) kepada eksportir dengan mencantumkannya, selain itu harus dilengkapi pula dengan persyaratan yang ditetapkan pemerintah dalam bidang impor. Serta menjelaskan “*shipping mark*” yang sudah menjadi kebiasaan (*usage*) dalam pengiriman barang-barang dalam perdagangan internasional.
5. Eksportir akan mengirimkan konfirmasi penjualan (*sales confirmation*) yang harus ditandatangani oleh importir sebagai ikatan penguat sebelum importir membuka L/C dan sebelum produk disiapkan atau diproduksi oleh eksportir.
6. Eksportir atau importir mengeluarkan kontrak penjualan yang harus ditandatangani oleh kedua belah pihak.

Sales contract sebagai suatu perikatan antara pihak-pihak yang terkait harus memenuhi tiga landasan utama perjanjian, yaitu:

1. Asas konsensus adalah adanya kesepakatan antara kedua belah pihak secara sukarela.
2. Asas obligator adalah kedua belah pihak untuk menjalankan semua hak dan kewajiban masing-masing.
3. Asas penalti adalah bersedia memberikan ganti rugi kepada pihak lain jika tidak dapat memenuhi janji dalam menjalankan kewajibannya.

Dalam praktiknya bentuk *sales contract* ada berbagai macam. Mulai dari kontrak yang bersifat notariil, di bawah tangan, sampai cuma sekedar pesanan berupa faksimile. Atau bahkan pembicaraan per telepon pun dapat dianggap sebagai suatu *sales contract*. Akan tetapi, untuk baiknya dan supaya terhindar dari perselisihan di kemudian hari, sebaiknya *sales contract* dibuat secara tertulis. Mengenai isi, secara umum, *sales contract* memuat klausul-klausul kesepakatan yang relatif sama. Itu terlepas dari metode jual-beli yang mereka pilih, apakah L/C atau non-L/C. Dan klausul-klausul yang dicantumkan umumnya mencakup hal-hal berikut:

1. Syarat tentang Barang (*Terms of Goods*)
 - a. Rincian barang, meliputi:
 - 1) Jenis barang (*kind of goods*).
 - 2) Tipe barang (*type of goods*).
 - 3) Spesifikasi barang (*spesification of goods*).
 - 4) Keaslian barang (*originality of goods*).
 - 5) Asal barang (*origin of goods*).
 - b. Jumlah dan kualitas barang (*quantity and quality of goods*).
 - c. Harga barang (*price of goods*).
2. Syarat Pengiriman Barang
Meliputi:
 - a. Pelabuhan muat dan pelabuhan tujuan (*port of loading and port of destination*).
 - b. Pengiriman sebagian (*partial shipment*) diperbolehkan atau tidak.
 - c. Pindah kapal (*transshipment*) diperbolehkan atau tidak.

3. Syarat Penyerahan Barang (*Terms of Delivery*)

International Commercial Terms (Incoterms) adalah kumpulan istilah yang dibuat untuk menyamakan pengertian antara penjual dan pembeli dalam perdagangan internasional. Penentuan syarat penyerahan barang dalam kegiatan ekspor dan impor (*terms of delivery*) dari penjual kepada pembeli sangat penting dilakukan. Semua itu bertujuan agar tidak ada kesalahpahaman dalam proses pengiriman barang. Semua ini dianggap penting karena berkaitan dengan masalah biaya dan risiko dalam setiap prosesnya. Dengan adanya ketentuan *terms of delivery*, maka akan terlihat jelas pembagian biaya dan risiko dari masing-masing pihak. Kemudian *terms of delivery* yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli harus dimasukkan ke dalam *sales contract*. Dan setelah disepakati lalu diaplikasikan pada pengiriman barang dan disahkan pada dokumen transpornya. Misalnya, surat jalan (*delivery note*) digunakan pada transportasi darat, *Bill of Lading* (B/L) jika menggunakan transportasi laut dan *Airway Bill* (AWB) jika menggunakan transportasi udara. Dalam perdagangan internasional, syarat penyerahan barang dalam kegiatan ekspor dan impor mengenai pasal-pasal *sales contract* dalam *terms of delivery* mengacu pada ***International Commercial Terms (Incoterms)*** versi tahun 2000 (***Incoterms 2000***). Semua itu bertujuan kepada penyeragaman penafsiran terhadap pelaksanaan syarat penyerahan barang, pengurangan risiko dan biaya yang telah dikeluarkan berdasarkan sarana transportasi yang digunakan. Dalam *International Commercial Terms (Incoterms)* 2000, ada 13 macam *terms of delivery* yang dikelompokkan ke dalam 4 kategori, masing-masing kategori itu dikelompokkan berdasarkan inisial mereka:

a. Syarat “C” untuk CFR, CIF, CPT, dan CIP

Yaitu penjual harus menanggung biaya pengangkutan barang. Untuk itu penjual harus membuat kontrak pengangkutan (*carriage contract*). Akan tetapi, dalam hal ini tidak ada tanggung jawab dalam risiko kehilangan, kerusakan, dan tidak juga menanggung biaya tambahan yang mungkin timbul setelah pengapalan dan pelepasan barang (*dispatch*).

- b. Syarat “D” untuk DAF, DES, DEQ, DDU, dan DDP
Yaitu penjual berkewajiban menanggung semua biaya dan risiko atas pengiriman barang sampai ke pelabuhan tujuan.
- c. Syarat “E” untuk EXW
Yaitu penjual menyediakan barangnya di tempatnya sendiri (misalkan di gudang atau pabriknya). Kemudian pembeli harus mengurus sendiri pengangkutan barang dari negara penjual.
- d. Syarat “F” untuk FCA, FAS, dan FOB
Yaitu penjual hanya berkewajiban menyerahkan atau mengantarkan barangnya ke sarana pengangkutan yang ditunjuk oleh pembeli.

International Commercial Terms (Incoterms) dikeluarkan oleh Kamar Dagang Internasional atau *International Chamber of Commerce* (ICC), versi terakhir yang dikeluarkan pada tanggal 1 Januari 2011 disebut sebagai *Incoterms 2010*. *Incoterms 2010* dikeluarkan dalam bahasa Inggris sebagai bahasa resmi dan 31 bahasa lain sebagai terjemahan resmi. Dalam *Incoterms 2010* hanya ada 11 istilah yang disederhanakan dari 13 istilah *Incoterms 2000*, yaitu dengan menambahkan 2 istilah baru dan menggantikan 4 istilah lama. Istilah baru dalam *Incoterms 2010*, yaitu *Delivered at Terminal* (DAT) dan *Delivered at Place* (DAP). Sedangkan 4 istilah lama yang digantikan, yaitu: *Delivered at Frontier* (DAF), *Delivered Ex Ship* (DES), *Delivered Ex Quay* (DEQ), dan *Delivered Duty Unpaid* (DDU).

1. Syarat Penyerahan Barang

Seperti yang telah dijelaskan di atas tentang kategori dalam *International Commercial Terms (Incoterms)*, kini kita telah mengetahui 4 kategori *terms of delivery*. Untuk mengenal lebih rinci masing-masing syarat penyerahan barang sesuai *Incoterms 2000* di atas mengenai siapa saja yang menanggung biaya pengangkutan, pembagian risiko, dan izin kepabeanan (*clearance*).

2. Cara Penyerahan Barang

Berikut ini adalah macam-macam cara penyerahan barang dan akibat yang ditimbulkan bagi kegiatan ekspor dan impor:

a. EXW – Ex Works

Penyerahan barang dan peralihan risiko dari penjual kepada pembeli yang dilakukan di tempat penjual. Penjual mempunyai kewajiban menyediakan barang di tempatnya (pabrik/gudang). Sementara pembeli mempunyai kewajiban mengurus pengangkutan. Seluruh biaya yang berhubungan dengan biaya angkut, izin kepabeanan di wilayah negara penjual dan pembeli (*export import clearance*), dan risiko pengiriman dari pemberangkatan sampai diterimanya barang adalah tanggung jawab pembeli.

b. FCA – Free Carrier At

Penyerahan barang dan peralihan risiko dari penjual kepada pembeli dilakukan pada saat barang diserahkan kepada pembeli, dan dilakukan pada saat barang diserahkan kepada pihak pengangkut yang ditunjuk oleh pembeli. Penjual mempunyai kewajiban menyiapkan pengangkutan atas nama pembeli. Sementara pembeli bertugas menentukan pengangkut (*carrier*) dan membuat kontrak pengangkutan (*carriage contract*). Izin kepabeanan di wilayah penjual (*export clearance*) menjadi tanggung jawab penjual. Sedangkan untuk biaya pengangkutan dan risiko sejak barang diserahkan oleh penjual kepada pihak pengangkut (*carrier*) hingga ke tempat pembeli menjadi tanggung jawab pembeli.

c. FAS – Free Alongside Ship

Penyerahan barang dan peralihan risiko dari penjual kepada pembeli yang dilakukan pada saat barang ditempatkan di samping kapal. Penjual berkewajiban menempatkan barang di samping kapal, sedangkan pembeli menentukan pengangkut dan membuat kontrak pengangkutan. Izin kepabeanan di wilayah penjual (*export clearance*) menjadi tanggung jawab penjual. Sedangkan biaya pengangkutan maupun risiko pengiriman barang sampai ke pembeli serta (*import clearance*) menjadi tanggung jawab pembeli.

d. FOB – Free on Board

Penyerahan barang dan peralihan risiko dari penjual kepada pembeli dilakukan pada saat barang telah dimuat di atas kapal (*on board*).

e. CFR – *Cost and Freight*

Beberapa menyebutnya dengan nama CNE, C&F, C and F, atau C+F. Namun, penggunaan yang sebenarnya menurut *Incoterms 2000* adalah CFR. Penjual berkewajiban menentukan pengangkut, membuat kontrak pengangkutan, menempatkan barang di atas kapal, menanggung biaya muat dan ongkos angkut hingga pelabuhan tujuan. Sedangkan pembeli berkewajiban menanggung biaya di luar beban penjual sesuai kontrak pengangkutan.

f. CIF – *Cost Insurance and Freight*

Penyerahan barang dan peralihan risiko dari penjual kepada pembeli dilakukan pada saat barang telah dimuat di atas kapal (*on board*).

g. CPT – *Carriage Paid To*

Syarat ini digunakan dalam hal pengangkutan barang yang dilakukan menggunakan multimoda transpor. Penyerahan barang dan peralihan risiko dari penjual ke pembeli dilakukan pada saat barang telah dimuat di atas alat angkut yang pertama.

h. CIP – *Carriage and Insurance Paid*

Syarat ini digunakan dalam hal pengangkutan barang yang dilakukan menggunakan multimoda transpor. Penyerahan barang dan peralihan risiko dari penjual kepada pembeli dilakukan pada saat barang telah dimuat di atas alat angkut yang pertama.

i. DAF – *Delivered at Frontier*

Syarat ini digunakan dalam hal pengangkutan barang yang dilakukan menggunakan multimoda transpor. Penyerahan barang dan peralihan risiko dari penjual kepada pembeli dilakukan di suatu tempat perbatasan di luar wilayah penjual.

j. DES – *Delivered Ex Ship*

Penyerahan barang dan peralihan risiko dari penjual kepada pembeli dilakukan di atas kapal (*on board*) di pelabuhan tujuan. Penjual berkewajiban menentukan pengangkut, membuat kontrak pengangkutan,

membayar biaya angkut, ongkos angkut, dan menyerahkan barang di atas kapal kepada pembeli di pelabuhan tujuan. Sedangkan pembeli berkewajiban membayar biaya bongkar di pelabuhan tujuan.

k. DEQ – *Delivered at Quay*

Penyerahan barang dan peralihan risiko dari penjual kepada pembeli yang dilakukan di tempat tujuan bongkar barang.

l. DDU – *Delivered Duty Unpaid*

Penyerahan barang dan peralihan risiko dari penjual kepada pembeli yang dilakukan di tempat tujuan bongkar barang tanpa penyelesaian *import clearance*.

m. DDP – *Delivered Duty Paid*

Penyerahan barang dan peralihan risiko dari penjual kepada pembeli yang dilakukan di tempat tujuan bongkar barang termasuk penyelesaian *import clearance*.

3. Syarat *Incoterms 2000* Berdasarkan Sarana Transportasi

Seperti yang telah dijelaskan di atas tentang 13 syarat penyerahan barang, selanjutnya syarat penyerahan barang dapat digolongkan sesuai dengan sarana transportasi pengangkutan barang.

Dalam praktiknya, tidak semua syarat penyerahan barang dalam *Incoterms 2000* digunakan dalam transaksi perdagangan. Apakah itu transaksi dengan metode *open account*, *advance payment*, *collection*, maupun *Letter of Credit (L/C)*. Yang paling sering digunakan adalah syarat FOB, CFR, dan CIF. Ketiganya adalah yang paling *moderate* dilihat dari siapa yang menanggung biaya pengangkutan dan risiko barang selama dalam perjalanan.

Klausul-klausul dalam *sales contract* mengenai syarat ini umumnya mengacu pada *International Commercial Terms (Incoterms) 2000* untuk menyeragamkan penafsiran pelaksanaan syarat penyerahan barang, peralihan risiko, dan biaya dari penjual kepada pembeli berdasarkan jenis sarana transportasi yang digunakan.

Jenis-jenis syarat penyerahan barang (*terms of delivery*) menurut *Incoterms 2000* meliputi:

- a. *Ex Works* (EXW).
- b. *Free Carrier At* (FCA).
- c. *Free Alongside Ship* (FAS).
- d. *Free on Board* (FOB).
- e. *Cost and Freight* (CFR).
- f. *Cost Insurance and Freight* (CIF).
- g. *Carriage Paid To* (CPT).
- h. *Carriage and Insurance Paid* (CIP).
- i. *Delivered at Frontier* (DAF).
- j. *Delivered Ex Ship* (DES).
- k. *Delivered at Quay* (DEQ).
- l. *Delivered Duty Unpaid* (DDU).
- m. *Delivered Duty Paid* (DDP).

Pada *Incoterm* ketentuan FOB, C&F, dan CIF telah diatur tanggung jawab masing-masing pihak (eksportir dan importir). Harga FOB berarti bahwa eksportir bertanggung jawab mengurus barang sampai di atas kapal. Semua biaya pemuatan barang di pelabuhan muat termasuk pajak ekspor dan izin ekspor (bila ada) menjadi tanggung jawab eksportir. Karena ongkos angkut dibayar oleh importir, maka maskapai pelayaran akan mengizinkan pemuatan barang bila maskapai pelayaran telah mendapat konfirmasi dan jaminan pembayaran dari eksportir. Harga C&F berarti bahwa eksportir bertanggung jawab mengurus barang sampai di atas kapal, termasuk membayar ongkos pelayaran, semua biaya pemuatan barang di pelabuhan muat termasuk pajak ekspor dan izin ekspor menjadi tanggung jawab eksportir.

Harga CIF berarti bahwa eksportir bertanggung jawab mengurus barang sampai di atas kapal, termasuk membayar ongkos pelayaran dan membayar premi asuransi. Semua biaya pemuatan barang menjadi tanggung jawab eksportir. Di antara FOB, C&F, dan CIF tersebut, manakah yang paling menguntungkan bagi eksportir adalah FOB, karena pada FOB eksportir hanya bertanggung jawab mengurus barang sampai di atas kapal. Dimulai dari pemuatan barang di pelabuhan muat termasuk

pajak ekspor dan izin ekspor ditanggung oleh eksportir, sedangkan ongkos angkut dibayar oleh importir dan importir juga bertanggung jawab terhadap premi asuransi atas barang yang dikapalkan. Jadi, pada FOB ini eksportir tidak perlu mengeluarkan biaya lebih banyak dalam melakukan perdagangan internasional.

Incoterms (The International Commercial Terms), dibentuk untuk memberikan definisi baku secara universal mengenai istilah-istilah yang digunakan dalam transaksi perdagangan internasional, seperti FOB (*Free on Board*), CIF (*Cost, Insurance, and Freight*). Praktik perdagangan internasional yang secara standar dan praktis menjadi pedoman dalam *form* sederhana memotong batasan-batasan hukum kontrak yang tradisional dan rumit. Aspek dan elemen penting dalam kontrak standar, khususnya *sales contract*. Jika para pengusaha mengadakan perjanjian antara sesama pengusaha umumnya sudah dapat dipahami, bahwa dengan syarat-syarat yang mereka setuju bersama, mereka akan mencapai tujuan ekonomi yang mereka harapkan. Hal ini tidak menimbulkan masalah karena kedua pihak telah memahami makna syarat-syarat yang ditentukan itu. Syarat-syarat tersebut dirumuskan sedemikian rapi, sehingga menjadi syarat-syarat yang berlaku untuk semua orang yang membuat perjanjian ekonomi dengan pengusaha yang bersangkutan. Dengan kata lain, syarat-syarat itu dibakukan, artinya ditetapkan sebagai tolok ukur bagi setiap pihak yang membuat perjanjian ekonomi dengan pengusaha yang bersangkutan.

Incoterms atau syarat perdagangan atau *terms of trade* merupakan kelengkapan dari “*sales contract*” yang mengatur tentang hak dan kewajiban antara penjual dan pembeli yang menyangkut:

- a. penyerahan barang dari penjual kepada pembeli;
- b. pembagian risiko antara penjual dan pembeli; dan
- c. tanggung jawab dalam perolehan izin ekspor-impor. Selanjutnya, untuk memperlancar perdagangan maka yang harus dipahami sebelum melakukan perdagangan adalah:
 - 1) kedua belah pihak harus sepakat dan memahami kontrak berdasarkan *Incoterm* memiliki term (istilah) yang sesuai dan cocok untuk kedua belah pihak;
 - 2) mencantumkan dengan jelas, lokasi tempat/pelabuhan/terminal yang menjadi titik asal dan titik tujuan;

- 3) memahami bahwa kontrak dagang adalah sangat rumit, dan memaklumi apabila ada kesepakatan kontrak yang belum tercakup dalam *Incoterm* dan diselesaikan dengan kerja sama;
- 4) mengantisipasi perkembangan ekonomi global;
- 5) mengurangi perbedaan pemahaman perdagangan ketika *sales contract* tidak mencakupnya;
- 6) mengatur perdagangan domestik maupun internasional; dan
- 7) Mengurangi risiko komplikasi ketentuan masing-masing negara.

4. Syarat Pembayaran (*Terms of Payment*)

- a. Pembayaran tanpa L/C (non-L/C), meliputi:
 - 1) *Open account*
 - 2) *Advance Payment*
 - 3) *Consignment* (Konsinyasi)
 - 4) *Collection*
- b. Pembayaran dengan L/C, terdiri dari:
 - 1) *Sight L/C*
 - 2) *Usance L/C*
 - 3) *Red Clause L/C*

5. Syarat Dokumen (*Documentations*)

Klausul ini berisi kesepakatan tentang dokumen-dokumen apa saja yang diperlukan dalam rangka realisasi *sales contract*, terdiri dari:

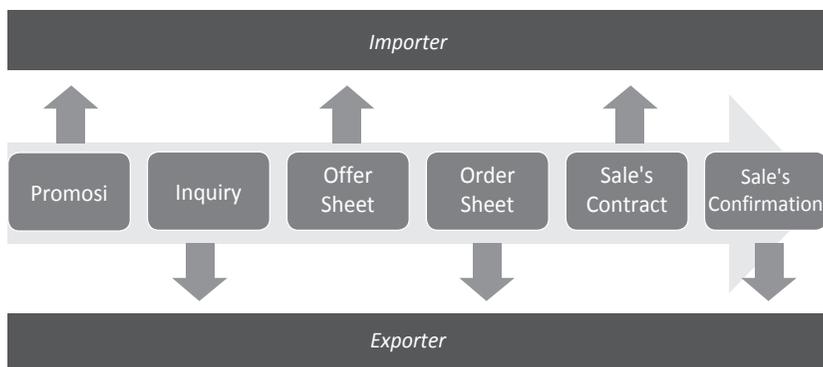
- a. Dokumen finansial, berupa *draft*/wesel perintah tidak bersyarat untuk membayar sejumlah uang.
- b. Dokumen komersial, meliputi:
 - 1) *Invoice*/faktur, sebagai bukti penjualan barang.
 - 2) Dokumen transportasi, sebagai bukti pengiriman barang.
 - 3) Dokumen asuransi, sebagai bukti penutupan risiko/asuransi.
 - 4) Dokumen lainnya, seperti *certificate of origin*, *certificate of analysis*, *certificate of inspection*, *packing list*, dan lain-lain.

Kontrak dagang ekspor dapat dilakukan secara lisan. Akan tetapi, karena eksportir dan importir berdomisili di negara yang berbeda dan mempunyai hukum yang berbeda, maka untuk menghindari salah pengertian akibat bahasa yang berbeda, sebaiknya hak kewajiban masing-masing pihak dirumuskan dalam bentuk tertulis yang dapat dijadikan bukti bila terjadi perbuatan ingkar janji yang berakibat sengketa di pengadilan. Perlu diketahui bahwa perdagangan internasional yang biasa disebut perdagangan dokumen, karena seluruh kegiatan transaksi diaktualisasikan dalam bentuk dokumen yang disebut *offershet*, barang yang dikirimkan dengan kapal dan serta bukti pengiriman dikeluarkan dokumen yang disebut B/L (*Bill off Lading*) dan begitu seterusnya. *Sales contract* di sini sebagai dokumen induk dari semua dokumen dalam perdagangan internasional. Semua dokumen lain dan semua persoalan yang terjadi akan merujuk pada ekspor *sales contract* ini.

Adapun 4 (empat) tahapan utama dalam ekspor menggunakan L/C, yaitu sebagai berikut:

a. *Sales Contract Process*

Sales contract adalah dokumen atau surat persetujuan antara penjual dan pembeli yang merupakan *follow-up* dari *purchase order* yang diminta importir. Isinya mengenai syarat-syarat pembayaran barang yang akan dijual, seperti harga, mutu, jumlah, cara pengangkutan, pembayaran asuransi, dan sebagainya. Kontrak ini merupakan dasar bagi pembeli untuk mengisi aplikasi pembukaan L/C kepada bank.



Gambar 2.3 *Sales Contract Process*

Sumber: http://djpen.kemendag.go.id/app_frontend/contents/93-empat-tahapan-utama-dalam-ekspor-menggunakan-l-c

1) Promosi

Kegiatan promosi komoditas yang akan diekspor melalui media promosi, seperti iklan di media elektronik, majalah, koran, pameran dagang, atau melalui badan/lembaga yang berhubungan dengan kegiatan promosi ekspor, seperti Ditjen PEN, Kamar Dagang dan Industri, atase perdagangan, dan lain sebagainya.

2) Inquiry

Pengiriman surat permintaan suatu komoditas tertentu oleh importir kepada eksportir (*letter of inquiry*). Biasanya berisi deskripsi barang, mutu, harga, dan waktu pengiriman.

3) Offer Sheet

Permintaan Importir akan ditanggapi melalui *offer sheet* yang dikirimkan eksportir. *Offer sheet* ini berisikan keterangan sesuai permintaan importir mengenai deskripsi barang, mutu, harga, dan waktu pengiriman. Selain itu, pada *offer sheet* ini biasanya ditambahkan tentang ketentuan pembayaran dan pengiriman *sample/brochure*.

4) Order Sheet

Setelah mendapatkan penawaran dari eksportir dan mempelajarinya, jika setuju maka importir akan mengirimkan surat pesanan dalam bentuk *order sheet (purchase order)* kepada eksportir.

5) Sales Contract

Sesuai dengan data dari *order sheet* maka selanjutnya eksportir akan menyiapkan surat kontrak jual-beli (*sales contract*) yang ditambah dengan keterangan *force majeure clause* dan *inspection clause*. *Sales contract* ini ditandatangani oleh eksportir dan dikirimkan sebanyak dua rangkap kepada importir.

6) Sales Confirmation

Sales contract akan dipelajari oleh importir, apabila importir setuju maka *sales contract* tersebut akan ditandatangani oleh importir untuk kemudian dikembalikan kepada eksportir sebagai *sales confirmation*. Sedangkan satu copy lain dari *sales contract* ini akan disimpan oleh importir.



Gambar 2.4 Sale's Confirmation Process

Sumber: http://djpen.kemendag.go.id/app_fronte

b. L/C Opening Process

Letter of Credit (L/C) adalah jaminan dari bank penerbit kepada eksportir sesuai dengan instruksi dari importir untuk melakukan pembayaran sejumlah tertentu dengan jangka waktu tertentu atas dasar penyerahan dokumen yang diminta importir.

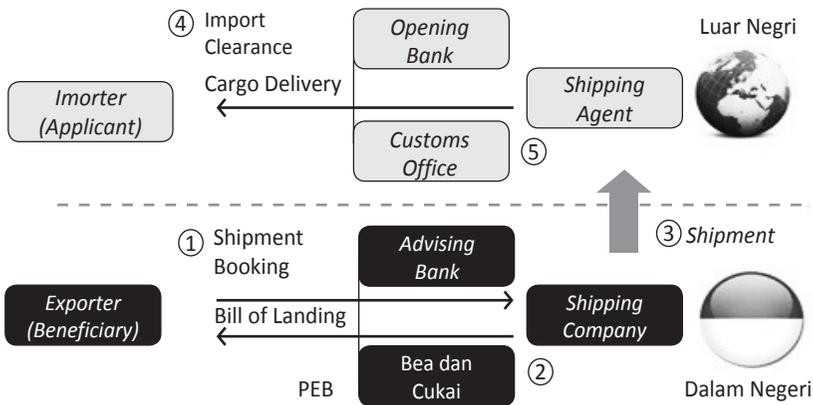
Proses pembukaan L/C tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Importir akan meminta *opening bank* (bank devisa) untuk membuka *Letter of Credit* (L/C) sebagai jaminan dan dana yang akan digunakan untuk melakukan pembayaran kepada eksportir sesuai dengan kesepakatan pada *sales contract*. L/C yang dibuka adalah untuk dan atas nama eksportir atau orang atau badan lain yang ditunjuk eksportir sesuai dengan syarat pembayaran pada *sales contract*.
- 2) *Opening bank* akan melakukan pembukaan L/C melalui bank korespondennya di negara eksportir, dalam hal ini adalah *advising bank*. Proses pembukaan L/C ini dilakukan melalui media elektronik, sedangkan penegasan dalam bentuk tertulisnya akan dituangkan dalam L/C *confirmation* yang diteruskan dari *opening bank* kepada *advising bank* untuk disampaikan kepada eksportir.

- 3) *Advising bank* akan memeriksa keabsahan pembukaan L/C dari *opening bank*, dan apabila sesuai *advising bank* akan mengirimkan surat pengantar (L/C *advice*) kepada eksportir yang berhak menerima. Jika *advising bank* diminta juga oleh *opening bank* untuk menjamin pembayaran atas L/C tersebut, maka *advising bank* disebut juga sebagai *confirming bank*.

c. **Cargo Shipment Process**

Output penting dari proses ini adalah dokumen pengapalan yang merupakan bukti bahwa eksportir telah mengirimkan barang yang dipesan importir sesuai dengan persyaratan yang tercantum dalam L/C.



Gambar 2.5 Cargo Shipment Process

Sumber: http://djpen.kemendag.go.id/app_frontend/contents/93-empat-tahapan-utama-dalam-eksport-menggunakan-l-c

Tahapan *cargo shipment process* adalah sebagai berikut:

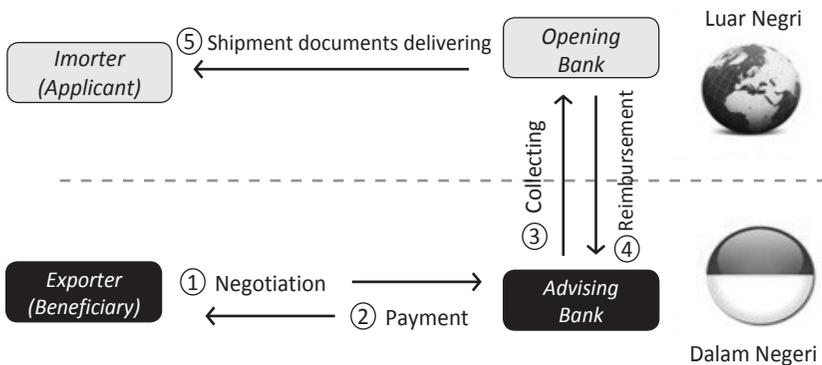
- 1) Eksportir akan menerima L/C *advice* sebagai acuan untuk mengirimkan barang dan saat ini eksportir akan melakukan *shipment booking* kepada *shipping company* sesuai dengan term yang disebutkan dalam *sales contract*. Setelah itu eksportir harus mengurus kewajiban Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) di bea cukai pelabuhan muat. Serta hal lain, seperti pembayaran Pajak Ekspor (PE) dan Pajak Ekspor Tambahan (PET) di *advising bank*.
- 2) *Shipping company* akan memuat barang dan menyerahkan bukti penerimaan barang, kontrak angkutan, bukti kepemilikan barang *Bill of Lading* (B/L), serta dokumen pengapalan lainnya jika ada

kepada eksportir, kemudian eksportir akan mengirimkannya kepada *advising bank* untuk dikirimkan ke *opening bank*.

- 3) *Shipping company* akan mengangkut barang tersebut ke pelabuhan tujuan yang disebutkan dalam *Bill of Lading (B/L)*.
- 4) Importir akan menerima dokumen pengapalan jika kewajiban pembayaran kepada *opening bank* sudah dilakukan. Selanjutnya, dokumen pengapalan ini digunakan untuk mengurus *import clearance* dengan pihak bea cukai di pelabuhan dan untuk mengambil muatan di *shipping company* yang memuat barang yang dipesan.
- 5) *Shipping agent* akan menyerahkan barang kepada importir jika biaya jasa *shipping agent* telah dilunasi.

d. **Shipping Document Negotiation Process**

Proses ini adalah proses penguangan dokumen pengapalan bagi eksportir dan merupakan proses untuk *claim* barang yang telah dibayar bagi importir.



Gambar 2.6 *Shipping Document Negotiation Process*

Sumber: http://djpen.kemendag.go.id/app_frontend/contents/93-empat-tahapan-utama-dalam-eksport-menggunakan-l-c

Tahapan *shipping document negotiation process* adalah sebagai berikut:

- 1) Setelah menerima B/L dari *shipping company*, eksportir akan menyiapkan semua keperluan dokumen lain yang diisyaratkan dalam L/C, seperti *invoice*, *packing list*, sertifikasi mutu, Surat Keterangan Asal (SKA), dan lain sebagainya. Semua dokumen tersebut akan diserahkan kepada *negotiating bank*, dalam hal ini

advising bank, yang ditentukan dalam L/C untuk memperoleh pembayaran atas L/C.

- 2) *Negotiating bank* akan memeriksa kelengkapan dan keakuratan dokumen pengapalan yang dikirimkan eksportir, jika cocok dengan yang diisyaratkan L/C maka *negotiating bank* akan melakukan pembayaran sesuai tagihan eksportir dari dana L/C yang tersedia.
- 3) *Negotiating bank* akan mengirimkan dokumen pengapalan kepada *opening bank* untuk mendapatkan *reimbursement* atas pembayaran yang dia lakukan kepada eksportir.
- 4) *Opening bank*, akan memeriksa kelengkapan dan keakuratan dokumen pengapalan, jika cocok dengan yang diisyaratkan L/C maka *opening bank* akan memberikan pelunasan pembayaran (*reimbursement*) kepada *negotiating bank*.
- 5) *Opening bank* selanjutnya memberitahukan penerimaan dokumen pengapalan kepada importir. Importir akan menyelesaikan pelunasan dokumen itu untuk mendapatkan dokumen pengapalan yang berfungsi untuk mengambil barang pesanan dari *shipping agent* dan bea cukai setempat.

Isi Sales Contract

- a) Jenis dan nomor kontrak.
- b) Nama dan alamat importir.
- c) Nama dan alamat eksportir.
- d) Jenis dan mutu barang yang diperjualbelikan.
- e) Cara penyerahan dan pengiriman barang.
- f) Harga satuan dan total barang.
- g) Kualitas barang.
- h) Toleransi atas kualitas dan harga barang.
- i) Cara kemasan.
- j) Asuransi.
- k) Klaim dan cara penyelesaiannya.
- l) Dokumen yang dipersyaratkan.
- m) Cara pembayaran.

B. Hambatan dalam Proses *Sales Contract*

1. Masalah Penetapan Harga yang Cocok bagi Perusahaan dan *Buyer*

Perusahaan dalam menghadapi *buyer* dari negara mana pun selalu berusaha untuk memberikan yang terbaik dalam segi mana pun, dan bukan berarti dalam pembuatan *sales contract* tidak mengalami hambatan dan masalah. Hal ini terjadi karena tanggapan dari pihak *buyer* yang berbeda-beda. Penetapan harga merupakan hambatan yang dialami oleh perusahaan dalam mencapai kata sepakat untuk dapat mengikat kontrak perdagangan. Masalah harga mungkin sudah dianggap biasa dalam dunia perdagangan, tetapi itu bukan alasan perusahaan untuk menganggap itu hal yang sepele, sebab apabila perusahaan tersebut melakukan kesalahan sedikit saja maka tak akan ada kata sepakat. Bisa jadi tidak akan ada kontrak dan perusahaan mengalami kerugian dan kegagalan negosiasi sebagai *buyer*. Harga bagi perusahaan dianggap penting sehingga eksportir tidak langsung menyetujuinya pada penawaran yang diajukan *buyer*. Jika harga terlalu rendah mungkin *buyer* senang untuk melakukan transaksi perdagangan dengan kita, tetapi perusahaan mengalami kerugian sehingga tidak dapat melanjutkan proses produksi dan jika harga terlalu tinggi maka perusahaan tidak akan pernah dapat *buyer*. Cara-cara yang dilakukan untuk mengatasi penawaran pihak *buyer* selama ini masih berjalan cukup baik dan positif karena selama ini belum ada klaim dari para *buyer* yang menyetujui kesepakatan tersebut. Perusahaan mempunyai cara dan strategi pengalihan. Setiap penawaran dari *buyer* ditampung, dipelajari dengan cermat untuk memperhatikan untung ruginya. Sebenarnya kalau barang yang ditawarkan akan menambah keuntungan yang diperoleh karena strategi pengalihan, jumlah biaya atau harga yang ditawarkan sekali dimasukkan dan dialihkan ke biaya pengangkutan barang.

2. Kapasitas Produksi

Seiring dengan semakin bertambahnya pembeli yang berakibat pada meningkatnya permintaan akan produk-produk, oleh karena itu perusahaan dihadapkan pada masalah bagaimana untuk dapat memenuhi jadwal pengiriman yang diajukan oleh pembeli. Dengan demikian, perusahaan dituntut untuk lebih meningkatkan produksi

sehingga diharapkan semua jadwal pengiriman yang diajukan pembeli dapat terpenuhi. Hal ini sangat penting sekali di mana dengan ditepatinya pengiriman permintaan sesuai jadwal yang mereka minta akan meningkatkan pula kepercayaan para pembeli terhadap kemampuan perusahaan.

Tata cara pelaksanaan proses *sales contract* tidak berbeda dengan prosedur ekspor-impor pada umumnya. Hal ini telah dijelaskan pada proses *sales contract* yang melalui beberapa tahapan, seperti promosi dengan menggunakan *website* dan email yang dianggap sangat praktis, *inquiry* yang diterima akan dibalas sesuai permintaan, isi *sales contract* tidak merugikan kedua belah pihak dan dibuat rangkap dua, yang dipegang oleh importir disebut *sales confirmation*. Hambatan yang dialami perusahaan dalam pembuatan *sales contract* selama berkiperah dalam dunia ekspor-impor yaitu soal penentuan harga, hambatan ini biasa timbul karena untuk mendapatkan harga yang cocok untuk transaksi sangat sulit. Namun, perusahaan sangat senang sekali dengan negosiasi sebab dengan negosiasi memberikan nilai tambah tersendiri, yaitu perusahaan akan dianggap sebagai eksportir yang terbuka dan tidak kaku terhadap importir.

Perusahaan meskipun dalam pembuatan *sales contract* sudah sesuai prosedur, namun dalam tata cara pembayaran perusahaan (penjual) sebaiknya tidak menggunakan sistem pembayaran dengan *Telegraphic Transfer* (TT), karena sistem *Telegraphic Transfer* (TT) biasanya digunakan perusahaan dengan *buyer* yang sudah sering melakukan kerja sama dan saling percaya. Namun demikian, akan lebih aman jika menggunakan L/C karena merupakan jaminan yang pasti bagi pihak eksportir dan importir dalam metode pembayaran sesuai dengan syarat-syarat dalam L/C.

Hambatan yang dialami dalam pembuatan *sales contract* meskipun sudah menjadi hambatan yang biasa dihadapi, namun sebaiknya dihindarkan supaya risiko kegagalan kesepakatan ekspor-impor tidak terjadi. Perusahaan harus mempunyai batasan maksimum apabila harga itu ditawarkan sehingga sedikit mengurangi risiko kerugian. Strategi pengalihan untuk mengatasi hambatan pembuatan *sales contract* harus ditinjau kembali, meskipun berhasil, tetapi risiko kegagalan mengikat kontrak untuk transaksi bisa terjadi, perusahaan harus bersikap tegas dalam soal penentuan harga.

Staf ahli bahasa asing dalam perusahaan wajib dimiliki agar mampu menghadapi kendala tata bahasa dalam pembuatan *sales contract*, dan sebaiknya bahasa asing yang dikuasai lebih dari satu agar lebih berkompeten. Penguasaan bahasa asing harus diterapkan sebagai ketentuan wajib yang harus dimiliki oleh karyawan guna menambah kualitas perusahaan serta kemampuan karyawan yang dimiliki.

C. Klausul Utama dalam *Sales Contract*

1. *Scope of Work*

Barang yang akan dijual harus jelas disebutkan dalam kontrak. Demikian pula ruang lingkup pekerjaan yang harus dilakukan oleh eksportir, seperti instalasi, pelatihan, dan layanan lainnya. Ruang lingkup pekerjaan yang harus dilakukan biasanya terkandung dalam spesifikasi teknis, yang harus dimasukkan ke dalam kontrak utama. Jika diperlukan disebutkan pula jasa pendukung lainnya, seperti izin pemerintah dan izin yang diperlukan untuk pelaksanaan kontrak.

2. *Price and Delivery Terms*

Total harga dinyatakan pada saat kontrak, dengan toleransi kenaikan harga jika terdapat kejadian tertentu. Kontrak tersebut juga harus menentukan mata uang di mana pembayaran harus dilakukan. Fluktuasi valuta asing dapat memengaruhi keuntungan perusahaan. Klausula yang dimasukkan pula dalam kontrak adalah tentang tanggal dan cara pengiriman barang.

3. *Quality, Performance, and Liability*

Ditentukan dalam kontrak, standar barang atau kinerja yang harus dipenuhi, dan memberikan jaminan dapat diuji secara objektif. Dicantumkan jenis kerusakan yang dapat ditanggung oleh penjual. Dijelaskan pembatasan tanggung jawab dari kualitas produk atau kinerja.

4. *Taxes and Duties*

Dijelaskan tentang peraturan pajak dan bea yang berlaku di negara eksportir maupun importir. Dengan demikian, penting untuk mempertimbangkan implikasi pajak dan bea cukai dari harga barang.

Hal ini berguna untuk mengevaluasi dampak dari pengenaan pajak terhadap harga ekspor atau impor.

5. *Guarantees and Bonds*

Jaminan dan obligasi harus dijelaskan dalam *sales contract*. Jaminan dan obligasi diperlukan untuk menjamin pembayaran oleh importir dan menjamin kemampuan eksportir untuk memenuhi kewajibannya. Jaminan dan obligasi menjamin kedua belah pihak, baik importir maupun eksportir.

6. *Applicable Law and Dispute Settlement*

Prinsip dasar hukum kontrak internasional adalah kebebasan berkontrak. Ini berarti bahwa para pihak bebas untuk menyetujui antara mereka, seperti apa aturan yang digunakan untuk mengatur kontrak mereka. Dimungkinkan untuk *split jurisdiction*, di mana porsi kontrak yang akan dilakukan di negara importir akan ditafsirkan berdasarkan hukum importir dan bagian yang akan dilakukan di negara eksportir akan diatur oleh hukum negara eksportir. Dalam hal terjadi sengketa, maka dapat ditetapkan lembaga arbitrase internasional sebagai sarana untuk menyelesaikan sengketa.



BAB 3

PERJANJIAN BERSTANDAR ATAU PERJANJIAN BAKU DALAM TRANSAKSI PERDAGANGAN INTERNASIONAL

Perjanjian berstandar disebut juga perjanjian standar, dalam bahasa Inggris disebut *standard contract*, *standard agreement*. Kata “baku” atau “standar”, artinya tolok ukur yang dipakai sebagai patokan. Dalam hubungan ini, perjanjian baku artinya perjanjian yang menjadi tolok ukur yang dipakai sebagai patokan atau pedoman bagi setiap konsumen yang mengadakan hubungan hukum dengan pengusaha. Yang dibakukan dalam perjanjian baku, ialah meliputi model, rumusan, dan ukuran. Hukum kontrak internasional dalam bentuk kontrak baku, negara-negara sudah merasakan pentingnya peran bisnis dalam meningkatkan pertumbuhan perekonomiannya. Kesempatan ini disambut oleh pedagang, mereka cukup banyak membentuk berbagai asosiasi dagang sesuai dengan bidang usaha dagangnya. Keberadaan asosiasi dagang ini, antara lain bertujuan memfasilitasi dan memperlancar usaha dagang mereka. Salah satu cara atau upaya memfasilitasi ini, antara lain adalah memperkenalkan bentuk-bentuk kontrak baku atau standar. Satu hal lain yang perlu diperhatikan dalam kaitannya dengan kontrak baku adalah penuangannya. Kontrak baku atau kontrak standar dapat dicantumkan melalui penguraian dalam dokumen kontrak atau hanya melalui penunjukan saja. Contoh *incorporation of terms by reference*, misalnya syarat-syarat perdagangan, yaitu FOB (*Free on Board*) tanggung jawab hukum dengan syarat perdagangan FOB dengan contoh: kasus ekspor-impor pupuk PT Pusri dengan syarat perdagangan FOB (*Free on Board*).

Dengan adanya perkembangan ini, khususnya dengan semakin berkembangnya transaksi perdagangan atau bisnis yang modern, kebutuhan akan hukum mengenai kontrak menjadi semakin nyata. David Reitzel berpendapat bahwa kontrak adalah salah satu lembaga hukum yang paling penting di dalam transaksi ekonomi di masyarakat.

Menurut hukum positif, suatu perikatan bersumber dari dua hal, yaitu perjanjian dan dari undang-undang. Perjanjian baku, perkembangan perdagangan, atau bisnis yang terus berkembang juga diikuti dengan model perjanjian/kontrak yang sederhana, efisien, dan mampu menampung kepentingan para pelaku perdagangan melalui perjanjian baku. Pelaku usaha atau penjual, pelaku bisnis terutama produsen dan kreditur telah menyiapkan klausula-klausula baku yang dituangkan dalam bentuk perjanjian atau kontrak tertentu. Perjanjian atau kontrak pada dasarnya dibuat berlandaskan asas kebebasan berkontrak dalam hukum positif. Hukum perjanjian di Indonesia menganut asas terbuka yang artinya memberikan kebebasan yang seluas-luasnya kepada masyarakat untuk mengadakan perjanjian berisi apa saja yang lazim disimpulkan dalam Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata, yaitu: "*Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya*". Hukum perjanjian memberikan kebebasan yang seluas-luasnya kepada masyarakat untuk mengadakan perjanjian yang berisi apa saja asalkan tidak melanggar ketertiban umum dan kesusilaan. Meskipun kebebasan para pihak sangat esensial, namun kebebasan tersebut ada batas-batasnya. Ia tunduk pada berbagai pembatasan yang melingkupinya. *Pertama*, pembatasan kebebasan tersebut tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, dengan ketertiban umum, kesusilaan, dan kesopanan. *Kedua*, status kontrak itu sendiri, contoh: kontrak dalam perdagangan internasional tidak lain adalah kontrak nasional yang ada unsur asingnya. Artinya, kontrak paling tidak tunduk dan dibatasi oleh hukum nasional (suatu negara tertentu). Hukum itu adalah peraturan-peraturan yang bersifat memaksa, yang menentukan tingkah laku manusia dalam lingkungan masyarakat, yakni dibuat oleh badan-badan resmi yang berwajib, pelanggaran terhadap peraturan-peraturan tadi berakibat diambilnya tindakan, yaitu dengan hukum tertentu. *Ketiga*, pembatasan mengikat para pihak adalah kesepakatan atau kebiasaan dagang yang sebelumnya dilakukan para pihak yang bersangkutan. Daya mengikat kesepakatan-kesepakatan sebelumnya ini meskipun tidak tertulis, tetapi mengikat. Esensi kontrak adalah sekumpulan janji yang dapat dipaksakan

pelaksanaannya. Sedangkan sumber hukum perdagangan internasional merupakan sumber yang utama dan terpenting, seperti perjanjian atau kontrak adalah undang-undang bagi pihak yang membuatnya. Oleh karena itu, perjanjian atau kontrak sangat esensial, kontrak berperan sebagai sumber hukum yang perlu dan terlebih dahulu mereka jadikan acuan penting dalam melaksanakan hak dan kewajiban mereka dalam perdagangan internasional.

Dalam perspektif hukum positif, perkembangan perdagangan yang cepat diikuti model “perjanjian baku”. Pelaku usaha menyiapkan klausula-klausula baku dalam perjanjian dan dapat diterima keberadaannya oleh masyarakat. Perjanjian baku diterima karena: prinsip ekonomi efisiensi dalam menghadapi tuntutan perkembangan sosial dan dijadikan model perjanjian di negara-negara berkembang dan negara-negara maju, menerapkan sistem bersaing secara sehat dalam melayani konsumen, pengusaha berpegang pada prinsip hubungan hukum atas dasar perjanjian baku yang menyenangkan/bermanfaat untuk kedua pihak, timbullah hubungan harmonis antara pengusaha dengan konsumen, syarat-syarat yang ditetapkan pihak pengusaha ditulis secara lengkap, diumumkan diberi kesempatan mempelajari secara sempurna hak-hak mereka tercantum, serta para pihak mendapat manfaat dan keuntungan.

A. Latar Belakang Perjanjian Baku

Latar belakang tumbuhnya perjanjian baku disebabkan karena keadaan sosial ekonomi. Perusahaan besar dan perusahaan pemerintah mengadakan kerja sama dalam suatu organisasi, dan untuk kepentingan mereka ditentukan syarat-syarat secara sepihak. Pihak lawannya (*wederpartij*) pada umumnya mempunyai kedudukan lemah, baik karena posisinya maupun karena ketidaktahuannya, dan hanya menerima apa yang disodorkan. Pemakaian perjanjian baku tersebut sedikit banyaknya telah menunjukkan perkembangan yang sangat membahayakan kepentingan masyarakat, terlebih dengan mengingat bahwa awamnya masyarakat terhadap aspek hukum secara umum, dan khususnya pada aspek hukum perjanjian. Selain itu, menurut F.A.J. Gras, perjanjian baku ditemui dalam masyarakat modern yang mempergunakan perencanaan dalam mengatur hidupnya. Masyarakat modern tidak lagi merupakan kumpulan individu, melainkan merupakan kumpulan ikatan kerja sama (organisasi). Perjanjian baku merupakan rasionalisasi hubungan

hukum yang terjadi dalam masyarakat demikian, dan lazimnya dibuat oleh organisasi perusahaan dengan harapan agar apa yang dikehendaki terwujud. Demikian pandangan beliau yang menjelaskan lahirnya perjanjian baku dari sudut sosiologi hukum.

Banyak ahli hukum menilai klausula baku sebagai perjanjian yang tidak sah, cacat, dan bertentangan dengan asas kebebasan berkontrak. Namun demikian, klausula baku sangat dibutuhkan dalam dunia bisnis karena para pengusaha akan memperoleh efisiensi dalam pengeluaran biaya dan waktu, selain itu klausula baku berlaku di masyarakat karena kebiasaan. Oleh karena itu, penggunaan klausula baku dalam berbagai transaksi maupun perjanjian merupakan polemik dalam lapangan hukum perjanjian, karena klausula baku itu sendiri mempunyai kelebihan dan kekurangan.

B. Pengertian, Ciri, dan Fungsi Perjanjian Baku

1. Pengertian Perjanjian Baku

Perjanjian baku dialihbahasakan dari istilah yang dikenal dalam bahasa Belanda, yaitu “*standard contract*” atau “*standard voorwaarden*”. Di luar negeri belum terdapat keseragaman mengenai istilah yang dipergunakan untuk perjanjian baku. Kepustakaan Jerman mempergunakan istilah “*allgemeine geschäftsbedingun*”, “*standard vertrag*”, “*standaard konditionen*”. Dan hukum Inggris menyebut dengan “*standard contract*”. Sehubungan dengan sifat massal dan kolektif dari perjanjian baku “*Vera Bolger*” menamakannya sebagai “*take it or leave it contract*”. Maksudnya adalah jika debitur menyetujui salah satu syarat-syarat, maka debitur mungkin hanya bersikap menerima atau tidak menerimanya sama sekali, kemungkinan untuk mengadakan perubahan itu sama sekali tidak ada. Selanjutnya, ada beberapa pendapat dari para ahli mengenai definisi dari perjanjian baku, antara lain:

a. Treitel dengan definisinya, yaitu:

“The terms of many contracts are set out in printed standard forms which are used for all contracts of the same kind, and are only varied so far as the circumstances of each contracts require”.

b. Hondius dengan definisinya, yaitu perjanjian baku sebagai sebuah konsep perjanjian tertulis yang disusun tanpa membicarakan isinya

dan lazimnya dituangkan ke dalam sejumlah bentuk formulir yang bermacam-macam bentuknya.

- c. Mariam Darus Badruzaman dengan definisinya, yaitu perjanjian baku adalah perjanjian yang di dalamnya dibakukan syarat eksonerasi dan dituangkan dalam bentuk formulir yang bermacam-macam bentuknya.
- d. Abdulkadir Muhammad mendefinisikan perjanjian baku adalah perjanjian yang menjadi tolak ukur yang dipakai sebagai patokan atau pedoman bagi setiap konsumen yang mengadakan hubungan hukum dengan pengusaha. Yang distandardisasikan atau dibakukan adalah meliputi model, rumusan, dan ukuran.
- e. Asser Rutten dengan definisinya, yaitu setiap orang yang menandatangani perjanjian bertanggung jawab terhadap isinya. Tanda tangan pada formulir perjanjian baku membangkitkan kepercayaan bahwa yang menandatangani mengetahui dan menghendaki isi formulir perjanjian.
- f. Sluitjer berpendapat bahwa perjanjian baku bukanlah perjanjian, sebab kedudukan pengusaha itu (yang berhadapan dengan konsumen) adalah seperti pembentuk undang-undang swasta (*legio particuliere wetgever*).
- g. Pitlo dengan definisinya yang singkat, yaitu perjanjian baku adalah perjanjian paksa.

Dari definisi para ahli tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwasannya suatu perjanjian baku adalah suatu perjanjian yang memuat klausula-klausula yang sudah dibakukan, dan dicetak dalam bentuk formulir dengan jumlah yang banyak serta dipergunakan untuk semua perjanjian yang sama bentuknya.

2. Ciri Perjanjian Baku

Sesuai dengan perkembangan kebutuhan masyarakat, maka ciri-ciri perjanjian baku mengikuti dan menyesuaikan dengan perkembangan tuntutan masyarakat, yang antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Bentuk perjanjian tertulis
Bentuk perjanjian meliputi seluruh naskah perjanjian secara

keseluruhan dan dokumen bukti perjanjian yang memuat syarat-syarat baku. Kata-kata atau kalimat pernyataan dibuat dalam akta autentik atau akta di bawah tangan.

b. Format perjanjian distandardisasikan

Format perjanjian meliputi model, rumusan, dan ukuran. Format ini dibakukan sehingga tidak dapat diganti, diubah, atau dibuat dengan cara lain karena sudah dicetak. Model perjanjian dapat berupa blangko naskah perjanjian lengkap atau blangko formulir yang dilampiri dengan naskah syarat-syarat perjanjian, atau dokumen bukti perjanjian yang memuat syarat-syarat baku.

c. Syarat-syarat perjanjian ditentukan oleh pengusaha

Syarat-syarat perjanjian yang merupakan pernyataan kehendak ditentukan sendiri secara sepihak oleh pengusaha atau organisasi pengusaha. Karena syarat-syarat perjanjian itu dimonopoli oleh pihak pengusaha. Maka cenderung menguntungkan pihak pengusaha.

d. Konsumen hanya menerima atau menolak

Jika konsumen bersedia menerima syarat-syarat perjanjian yang ditawarkan kepadanya, maka ditandatangani perjanjian tersebut. Penandatanganan perjanjian tersebut menunjukkan bahwa konsumen tersebut bersedia memikul beban tanggung jawab. Jika konsumen tidak setuju dengan syarat-syarat perjanjian yang ditawarkan tersebut, ia tidak bisa melakukan negosiasi syarat-syarat yang sudah dibakukan tersebut.

e. Penyelesaian sengketa melalui musyawarah atau badan peradilan

Dalam syarat-syarat perjanjian terdapat klausula baku mengenai penyelesaian sengketa. Jika timbul sengketa di kemudian hari dalam pelaksanaan perjanjian, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan arbitrase terlebih dahulu atau alternatif penyelesaian sengketa sebelum diselesaikan di pengadilan.

f. Perjanjian standar selalu menguntungkan pengusaha

Perjanjian baku dirancang secara sepihak oleh pihak pengusaha, sehingga perjanjian yang dibuat secara demikian akan selalu menguntungkan pengusaha, terutama dalam hal-hal sebagai berikut:

- 1) efisiensi biaya, waktu, dan tenaga;
- 2) praktis karena sudah tersedia naskah yang dicetak berupa formulir atau blangko yang siap diisi dan ditandatangani;

- 3) penyelesaian cepat karena konsumen hanya menyetujui;
- 4) homogenitas perjanjian yang dibuat dalam jumlah banyak;
- 5) pembebanan tanggung jawab.

Sedangkan Mariam D. Badruzaman menjelaskan bahwa ciri-ciri perjanjian baku adalah sebagai berikut:

- a. isinya ditetapkan secara sepihak oleh kreditur yang posisinya relatif lebih kuat dari debitur;
- b. debitur sama sekali tidak ikut menentukan isi perjanjian tersebut;
- c. terdorong oleh kebutuhannya, debitur terpaksa menerima perjanjian tersebut;
- d. dipersiapkan terlebih dahulu secara massal atau individual.

3. Fungsi Perjanjian Baku

Perjanjian baku memegang peranan penting dalam dunia usaha dan perdagangan modern. Perjanjian ini biasanya dibentuk pengusaha untuk mengadakan berbagai jenis transaksi khusus. Isinya ditetapkan agar dapat digunakan lagi dalam perjanjian mengenai produk atau jasa serupa dengan pihak-pihak lain, tanpa harus melakukan perundingan berkepanjangan mengenai syarat-syarat yang senantiasa muncul. Maksudnya adalah untuk menghemat waktu, tenaga, dan biaya-biaya transaksi, juga agar dapat memusatkan perhatian pada hal-hal khusus yang lebih penting. Di samping itu, penetapan syarat baku dapat memberi beberapa keuntungan lain bagi pengusaha. Perjanjian baku dapat melancarkan hubungan pengusaha dengan sejumlah langganan dan pemasok bahan baku karena mereka tidak perlu berunding dulu setiap hendak melakukan transaksi.

C. Perkembangan Perjanjian Baku di Indonesia

Selama perkembangannya hampir setengah abad hukum perjanjian Indonesia mengalami perubahan, antara lain sebagai akibat dari keputusan badan legislatif dan eksekutif serta pengaruh dari globalisasi. Dari perkembangan tersebut dan dalam praktik dewasa ini, perjanjian sering kali dilakukan dalam bentuk perjanjian baku (*standard contract*), di mana sifatnya membatasi asas kebebasan berkontrak. Adanya kebebasan ini sangat berkaitan dengan kepentingan umum agar perjanjian baku itu

diatur dalam undang-undang atau setidaknya tidaknya diawasi pemerintah. Pada sisi perkembangan globalisasi dalam dunia bisnis, negara Indonesia yang mempunyai posisi strategis, baik dari aspek geografis maupun aspek sosial ekonomi cepat atau lambat akan terkena dampak dari perubahan yang terjadi di negara-negara lain. Perubahan yang terjadi dapat berupa suatu perkembangan dalam dunia bisnis.

Semakin tingginya tingkat konsumtif masyarakat Indonesia maka makin pesat pula perkembangan dunia bisnis di Indonesia. Oleh karena itu, kebutuhan akan efisiensi transaksi antara pelaku usaha dan konsumen amat diperlukan dalam memperlancar hubungan bisnis antara keduanya, baik dalam bidang barang maupun jasa. Saat ini, suatu perusahaan (pelaku usaha) tidak sekedar melayani pelanggan yang berjumlah belasan atau puluhan dalam satu harinya, akan tetapi ratusan pelanggan yang harus dilayaninya. Tentu menjadi masalah bagi para pelaku usaha apabila untuk setiap transaksi yang dilakukan masing-masing harus dibuatkan suatu perjanjian tersendiri, sehingga dengan demikian untuk efisiensi dan efektivitas kinerja dari pelaku usaha tersebut maka dibuatlah suatu perjanjian baku saja, akan tetapi perjanjian ini dapat selalu digunakan dalam perjanjian yang lain, asalkan dalam lingkup objek perjanjian yang sama. Perjanjian tersebut berisi syarat-syarat yang dibakukan dan dibuat secara sepihak yang pada umumnya dilakukan oleh pihak pelaku usaha, dikarenakan perjanjian tersebut berisi syarat-syarat yang dibakukan maka perjanjian tersebut dikenal sebagai perjanjian baku atau klausula baku atau dalam bahasa Inggris dikenal sebagai *standard contract*.

Hampir sebagian besar transaksi bisnis saat ini dilakukan dengan menggunakan klausula baku. Bahkan karena begitu banyak digunakannya klausula baku tersebut mendorong seorang pengusaha asal Amerika bernama Slawson melaporkan bahwa:

“Standard form contracts probably account for more than ninety percent of all the contracts now made. Most persons have difficult remembering the last time they contracted other than by standard form.”

Selanjutnya, perkembangan perjanjian baku di negara-negara berkembang pada umumnya berbeda dengan negara-negara lainnya dikarenakan pada negara berkembang yang mayoritas adalah negara bekas jajahan maka nasionalisme yang tumbuh menjadi dasar

perwujudan kehendak yang tecermin dalam perjanjian baku yang tidak hanya menyenangkan pengusaha, melainkan juga konsumen bangsa.

Penerapan syarat baku lebih diwarnai perasaan senasib dan sepenanggungan. Selain itu, negara ikut melindungi warganya, bukan hanya konsumen, melainkan juga pengusahanya melalui perundang-undangan dan lembaga peradilan. Penerapan syarat-syarat baku semacam ini diikuti juga di Indonesia. Kontrak standar yang diterapkan di Indonesia didasari asas kebebasan berkontrak sebagaimana diatur dalam Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata, yaitu: “*Semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.*”

Namun, pada praktiknya di Indonesia sendiri seperti yang telah penulis ungkapkan pada paragraf sebelumnya dalam pembuatan perjanjian baku, pihak pengusaha selalu berada pada posisi yang lebih kuat daripada konsumen, di mana konsumen hanya dihadapkan pada dua pilihan, yaitu:

1. Jika konsumen membutuhkan produksi atau jasa yang ditawarkan kepadanya, setujuilah perjanjian dengan syarat-syarat baku yang disodorkan oleh pengusaha. Dalam bahasa Inggris diungkapkan dengan sebutan “*take it*”.
2. Jika konsumen tidak setuju dengan syarat-syarat baku yang ditawarkan itu, janganlah membuat perjanjian dengan pelaku usaha yang bersangkutan. Dalam bahasa Inggris diungkapkan dengan sebutan “*leave it*”.

Demikianlah sejarah singkat mengenai bagaimana klausula baku atau perjanjian baku berkembang di Indonesia sebagai salah satu negara berkembang yang memperbolehkan para pelaku usaha untuk mencantumkan syarat baku pada setiap perjanjian yang sama.

1. Peraturan Mengenai Perjanjian Baku di Indonesia

Pengaturan mengenai perjanjian baku terdapat di dalam beberapa ketentuan perundang-undangan di Indonesia. KUH Perdata sebagai salah satu sumber hukum perjanjian di Indonesia turut serta dalam pengaturan perjanjian ini, namun pengaturannya bersifat umum, seperti syarat sahnya perjanjian (Pasal 1320 KUH Perdata) di mana dalam hal ini perjanjian baku sebagai salah satu macam dari perjanjian harus memenuhi syarat-syarat sahnya perjanjian dan asas kebebasan

berkontrak yang menjadi salah satu asas dalam hukum perjanjian yang juga harus diperhatikan dalam penggunaan perjanjian baku sehari-hari.

2. Implementasi Perjanjian Baku di Indonesia

Implementasi klausula baku banyak ditemui pada dunia bisnis. Dikarenakan dengan adanya klausula baku efisiensi dan efektivitas dari pelaku usaha dapat lebih terlihat. Klausula baku dianggap sebagai salah satu cara dalam memperlancar hubungan antara pelaku usaha dan konsumen dalam transaksi-transaksi perdagangan.

Pada praktiknya di Indonesia dikenal empat macam jenis mengenai perjanjian baku. Perjanjian tersebut antara lain:

- a. Perjanjian baku sepihak, adalah perjanjian yang isinya ditentukan oleh pihak yang kuat kedudukannya di dalam perjanjian itu. Pihak yang kuat dalam hal ini ialah pihak kreditur yang lazimnya mempunyai posisi kuat dibandingkan pihak debitur. Kedua pihak lazimnya terikat dalam organisasi, misalnya pada perjanjian buruh kolektif.
- b. Perjanjian baku yang ditetapkan oleh pemerintah, ialah perjanjian baku yang mempunyai objek hak-hak atas tanah. Dalam bidang agraria misalnya, dapat dilihat formulir-formulir perjanjian sebagaimana yang diatur dalam SK Menteri Dalam Negeri tanggal 6 Agustus 1977 No. 104/Dja/1977, yang berupa antara lain akta jual-beli, model 1156727, akta hipotek model 1045055, dan sebagainya.
- c. Perjanjian baku yang ditentukan di lingkungan notaris atau advokat, terdapat perjanjian-perjanjian yang konsepnya sejak semula sudah disediakan untuk memenuhi permintaan dari anggota masyarakat yang meminta bantuan notaris atau advokat yang bersangkutan, yang dalam kepustakaan Belanda biasa disebut dengan "*contract model*".
- d. Perjanjian baku timbal balik, adalah perjanjian baku yang isinya ditentukan oleh kedua belah pihak, misalnya perjanjian baku yang pihak-pihaknya terdiri dari pihak majikan (kreditur) dan pihak lainnya buruh (debitur). Kedua pihak lazimnya terikat dalam organisasi, misalnya dalam perjanjian buruh kolektif.

Dari keempat jenis perjanjian baku di atas yang paling sering kita jumpai adalah **perjanjian baku sepihak**, perjanjian semacam ini lazim kita jumpai dalam perjanjian, misalnya:

- a. perjanjian kerja (perjanjian kerja kolektif);
- b. perbankan (syarat-syarat umum perbankan);
- c. pembangunan (syarat-syarat seragam administratif untuk pelaksanaan pekerjaan);
- d. perdagangan eceran;
- e. sektor pemberian jasa-jasa;
- f. hak sewa (*erfpacht*);
- g. dagang dan perniagaan;
- h. perusahaan pelabuhan;
- i. sewa-menyewa;
- j. beli sewa;
- k. hipotek;
- l. pemberian kredit;
- m. pertanian;
- n. urusan makelar;
- o. praktik notaris dan hukum lainnya;
- p. perusahaan-perusahaan umum;
- q. penyewaan urusan pers;
- r. perusahaan angkutan (syarat-syarat umum angkutan, syarat-syarat umum ekspedisi Belanda);
- s. penerbitan;
- t. urusan asuransi.

D. Para Pihak yang Terkait dalam Perjanjian Baku

Sebagaimana dikemukakan di atas, bahwa jenis perjanjian baku yang hidup dan berkembang dalam masyarakat sangat banyak. Masing-masing jenis perjanjian baku itu berbeda para pihaknya. Misalnya, dalam perjanjian baku dalam bidang asuransi para pihaknya adalah penanggung dan tertanggung. Pihak penanggung merupakan pihak yang telah menyiapkan substansi perjanjian baku tersebut, sementara itu pihak tertanggung tinggal menandatangani perjanjian tersebut.

Jadi, kesimpulan yang dapat penulis sampaikan bahwasannya para pihak yang berperan dalam penentuan perjanjian baku adalah pihak

ekonomi kuat. Pihak ekonomi kuat inilah yang menyusun klausul-klausulnya.

E. Kekuatan Mengikat Perjanjian Baku

Dalam perjanjian baku telah ditentukan klausul-klausulnya oleh salah satu pihak, seperti misalnya dalam perjanjian kredit bank, polis asuransi, dan lain-lain. Persoalannya kini, apakah dengan adanya berbagai klausul-klausul tersebut, perjanjian tersebut punya kekuatan mengikat. Ada beberapa pendapat tentang dasar ikatan perjanjian baku tersebut, antara lain:

1. Pendapat pertama adalah ajaran penaklukan kemauan dari Zeylemeker. Ia berpendapat bahwa:

“Orang mau, karena orang merasa takluk kepada satu pengaturan yang aman, disusun secara ahli dan tidak sepihak, atau karena orang tidak dapat berbuat lain daripada takluk, tetapi orang mau dan orang tahu bahwa orang mau.”

2. Pendapat kedua dari Hondius yang menyatakan bahwa konstruksi yang dikemukakan Zeylemeker memang dapat dipakai sebagai dasar pengikatan, tetapi hanya dengan syarat bahwa hal itu dilengkapi dengan alasan kepercayaan. Hal ini mengandung arti penanda tangan hanya ada nilai dalam kerangka pembicaraan, penandatanganan tidak hanya mengikat kalau ia mau, juga jika sepanjang ia telah menciptakan kepercayaan pada pihak peserta lain dengan cara dapat diperhitungkan, bahwa ia mau terikat.

3. Pandangan selanjutnya dikemukakan oleh Sluitjer dan Mariam Darus Badruzaman, yaitu mereka melihat perjanjian baku bukan merupakan perjanjian karena bertentangan dengan Pasal 1320 KUH Perdata. Sluitjer mengatakan:

“Perjanjian baku, bukan perjanjian, sebab kedudukan pengusaha di dalam perjanjian itu adalah seperti pembentuk undang-undang swasta (*legio particuliere wetgever*). Syarat-syarat yang ditentukan pengusaha dalam perjanjian itu adalah undang-undang dan bukan perjanjian.”

Pandangan ini melihat perjanjian baku dari aspek pembuatan substansi kontrak. Substansi kontrak itu dibuat oleh pengusaha

secara sepihak. Dengan demikian, Sluitjer berpendapat substansi kontrak itu bukan kontrak, tetapi undang-undang swasta yang diberlakukan bagi debitur.

Sedangkan Mariam Darus Badruzaman berpendapat:

“Perbedaan posisi para pihak ketika perjanjian baku diadakan tidak memberikan kesempatan pada debitur mengadakan ‘*real bargaining*’ dengan pengusaha (kreditur). Debitur tidak mempunyai kekuatan untuk mengutarakan kehendak dan kebebasannya dalam menentukan isi perjanjian. Karena itu, perjanjian baku tidak memenuhi elemen yang dikehendaki Pasal 1320 KUH Perdata jo Pasal 1338 KUH Perdata.”

Pandangan ini juga mengkaji dari aspek kebebasan para pihak. Karena pada pandangan ini mengatakan bahwa debitur harus menerima kontrak tersebut apabila ia menyetujuinya jika tidak maka ia dianggap tidak setuju. Dengan demikian, kebebasan berkontrak yang tercantum dalam Pasal 1338 KUH Perdata tidak mempunyai arti bagi debitur karena hak-hak debitur dibatasi oleh kreditur. Dari pendapat-pendapat di atas penulis menyetujui bahwasannya perjanjian baku mengikat sebagaimana perjanjian pada umumnya hanya saja terdapat pengecualian atas perjanjian ataupun klausul yang isinya pengalihan tanggung jawab. Penulis menganggap perjanjian baku merupakan salah satu dari beberapa jenis perjanjian yang kita kenal, namun memang perjanjian ini mempunyai ciri khas tersendiri, yaitu klausul-klausul di dalam perjanjiannya dibuat atau dipersiapkan satu pihak dan pihak yang lain tinggal menerima atau menolak perjanjian tersebut.

Di Indonesia, ketentuan mengenai kontrak ini diatur dalam KUH Perdata. Dalam perdagangan internasional, khususnya tentang kontrak dagang internasional telah berlaku ketentuan UNIDROIT (*UNIDROIT Principle of International Commercial Contract*), yang dikenal dengan istilah Prinsip Kontrak Komersial Internasional di Indonesia. UNIDROIT merupakan suatu bentuk harmonisasi hukum kontrak komersial internasional, hal ini karena di dalam perdagangan internasional melibatkan berbagai macam sistem hukum yang ada di dunia, di antaranya *civil law* yang umumnya dianut oleh negara-negara Eropa

daratan termasuk Indonesia dan *commom law* yang dianut oleh negara-negara Anglo Amerika, liberal, dan sosialis.

Tujuan dibuatnya prinsip-prinsip UNIDROIT adalah untuk menentukan aturan umum bagi kontrak komersial internasional. Prinsip ini berlaku apabila para pihak telah sepakat bahwa kontrak mereka tunduk pada prinsip tersebut dan pada prinsip hukum umum (*general principles of law*), *lex mercatoria*. Prinsip UNIDROIT memberikan solusi terhadap masalah yang timbul ketika terbukti bahwa tidak mungkin untuk menggunakan sumber hukum yang relevan dengan hukum yang berlaku di suatu negara.

1. UNIDROIT

Terkait dengan prinsip-prinsip kontrak, dalam pembukaan *UNIDROIT PRINCIPLE* (UP) dinyatakan bahwa:

- a. UP dirancang sebagai sekumpulan asas-asas dan aturan-aturan umum untuk kontrak-kontrak perdagangan internasional;
- b. UP akan berlaku apabila pihak-pihak telah bersepakat bahwa kontrak akan diatur berdasarkan UP, baik seluruhnya maupun sebagian, akan mengikat para pihak apabila mereka dengan tegas melakukan pilihan hukum UP untuk mengatur kontrak mereka;
- c. UP dapat diterapkan bila para pihak telah sepakat bahwa kontrak mereka akan ditundukkan pada prinsip-prinsip hukum umum atau *lex mercatoria*.

Berikut ini akan diuraikan beberapa prinsip kontrak perdagangan internasional di dalam UNIDROIT 2004, yaitu:

- a. Prinsip Kebebasan Berkontrak

Dalam *Article 1* ayat (1) UP disebutkan, bahwa: “*The parties are free to enter into a contract and to determine its content*”.

Seperti umumnya kaidah-kaidah hukum perjanjian di berbagai sistem hukum di dunia, UP juga bertitik tolak dari kebebasan para pihak untuk membuat kontrak, sebagai asas pokok yang mendasari keseluruhan struktur hukum perjanjian. Namun, dalam menafsirkan pengertian kebebasan berkontrak dalam konteks

kontrak-kontrak perdagangan internasional, ada beberapa aspek yang perlu disadari, yaitu:

- 1) Kebebasan berkontrak sebagai *basic principle* dalam perdagangan internasional. UP menganggap asas ini sebagai asas terpenting dalam perdagangan internasional dan mengimplikasikan pengakuan atas hak para pelaku bisnis internasional untuk memutuskan secara bebas mengenai: kepada siapa mereka akan menawarkan barang atau jasa mereka; dari siapa mereka hendak memperoleh pemasokan barang dan/atau jasa; dan persyaratan-persyaratan apa yang diberlakukan untuk setiap transaksi yang dibuatnya.
- 2) Penerapan asas kebebasan berkontrak dalam sektor-sektor perdagangan yang dikecualikan dari persaingan pasar. Misalnya, dalam regulasi nasional ditetapkan kebijaksanaan bahwa untuk meningkatkan daya saing perusahaan-perusahaan asuransi nasional domestik, maka setiap kegiatan asuransi dalam kegiatan ekspor-impor harus menggunakan perusahaan asuransi nasional/domestik. Jadi, ketentuan ini membatasi kebebasan para pihak.
- 3) Pembatasan terhadap kebebasan para pihak melalui pemberlakuan aturan-aturan hukum yang memaksa. Prinsip ini dapat dilihat dari *Article 1.4*.

Article 1.4 UP tentang kaidah-kaidah hukum memaksa, menentukan: “*Nothing in these principle shall restrict the application of mandatory rules whether of nationalor supranational origin, which are applicable in accordance with the relevant rules of private internasional law*”.

Dari pasal di atas dapat disimpulkan bahwa kaidah-kaidah hukum memaksa harus diberlakukan. Dalam penentuan kaidah-kaidah memaksa mana yang harus diberlakukan, UP menetapkan bahwa hal itu harus dilakukan melalui penggunaan aturan-aturan hukum perdata internasional yang relevan. Seorang perancang kontrak bisnis diharapkan selalu memperhatikan kaidah-kaidah hukum memaksa dari semua negara yang sistem hukumnya terlibat dalam kontrak dan

sejauh mungkin mencegah pelanggaran atas kaidah-kaidah hukum memaksa pada saat negosiasi dan perancangan kontrak.

Ada beberapa prinsip dalam UP yang bersifat memaksa, yaitu:

- 1) tentang iktikad baik dan kewajaran/kejujuran dalam transaksi (*Article 1.7 UP*);
- 2) ketentuan-ketentuan di dalam *Chapter 3 UP*, khususnya tentang *substantive validity*, sejauh mengenai keabsahan kontrak ditinjau dari ada atau tidaknya kekeliruan (*mistake*) dan *initial impossibility*;
- 3) tentang penentuan harga (*Article 5.1.7 butir 2*);
- 4) tentang pembayaran sejumlah uang untuk tidak dilaksanakannya perjanjian (*Article 7.4.13 butir 2*).
- 5) tentang tenggang waktu daluarsa (*Article 10.3 butir 2*).
- 6) tentang perilaku yang inkosisten (*Article 1.8*).
- 7) klausula pembebasan diri dari tanggung jawab (*Article 7.1.6*).

Prinsip UNIDROIT bertujuan untuk mengharmonisasikan hukum kontrak komersial di negara-negara yang mau menerapkannya, sehingga materinya difokuskan pada persoalan yang dianggap netral. Dengan demikian, ruang lingkup yang diatur oleh prinsip UNIDROIT adalah kebebasan berkontrak. Dasar pemikirannya adalah bahwa apabila kebebasan berkontrak ini tidak diatur maka dapat terjadi distorsi, tetapi sebaliknya, apabila pengaturannya terlalu ketat maka akan hilanglah makna dari kebebasan berkontrak itu sendiri. Oleh karena itu, UNIDROIT berusaha untuk mengakomodasi berbagai kepentingan yang diharapkan dapat memberikan solusi persoalan perbedaan sistem hukum dan kepentingan ekonomi lainnya.

b. Prinsip Iktikad Baik (*Good Faith*) dan Transaksi Jujur (*Fair Dealing*)

Dalam *Article 1.7 UP* ditentukan bahwa:

- (1) *Each party must act in accordance with good faith and fair dealing in international trade.*
- (2) *The parties may not exclude or limit this duty.*

Landasan utama dari setiap transaksi komersial adalah prinsip iktikad baik dan transaksi jujur. Setiap pihak wajib menjunjung

tinggi prinsip iktikad baik dan transaksi jujur dalam keseluruhan proses negosiasi, pembuatan, pelaksanaan, sampai pada berakhirnya kontrak. Penggunaan asas *good faith* dan *fair dealing* dalam perdagangan internasional dalam konteks UP sebaiknya tidak dikaitkan dengan ukuran/standar yang biasanya digunakan dalam sistem hukum domestik/nasional. Di samping itu, asas tersebut harus digunakan dengan memperhatikan kondisi-kondisi khusus dalam perdagangan internasional, dan standar yang digunakan dalam praktik bisnis di satu sektor sangat mungkin berbeda dengan standar yang digunakan dalam sektor lain.

c. Prinsip Diakuinya Kebiasaan dan Praktik yang Dibentuk Para Pihak
Prinsip ini terdapat dalam *Article 1.9 UP*, yaitu:

- (1) *The parties are bound by any usage to which they have agreed and by any practices which they have established between themselves.*
- (2) *The parties are bound by a usage that is widely known to and regularly observed in international trade by parties in the particular trade concerned except where the application of such usage would be unreasonable.*

Article 1.9 UP pada dasarnya menetapkan bahwa, para pihak dengan sendirinya tetap terikat dengan kebiasaan dan praktik perdagangan yang ada, walaupun mereka sepakat untuk menundukkan kontrak mereka pada UP. Dalam ayat 1 ditetapkan bahwa mereka terikat pada kebiasaan yang disepakati oleh para pihak sendiri serta pada pola perilaku yang telah dibentuk di antara mereka sendiri untuk melaksanakan kontrak. Dan pada ayat 2 ditentukan bahwa para pihak terikat pada kebiasaan-kebiasaan yang umum dikenal pihak-pihak dalam perdagangan yang sama dengan transaksi dan kontrak yang diadakan oleh pihak-pihak yang bersangkutan, artinya tidak perlu disepakati dengan tegas.

d. Prinsip Kesepakatan Melalui Penawaran (*Offer*) dan Penerimaan (*Acceptance*)

Article 2.1.1 UP menetapkan: “*A contract may be concluded either by the acceptance of and offer or by conduct of the parties that is sufficient to show agreement*”.

Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa menurut UP suatu kontrak terbentuk karena adanya penerimaan

dan atas penawaran atau karena adanya tindak-tanduk para pihak yang dianggap cukup membuktikan adanya kesepakatan di antara mereka. Pada prinsipnya kata sepakat dicapai melalui penawaran dan penerimaan, intinya adalah persetujuan terjadi karena penawaran dan penerimaan serta perilaku yang menunjukkan adanya persetujuan untuk terikat kontrak.

e. Prinsip Larangan Bernegosiasi dengan Iktikad Buruk

Mengenai hal ini diatur di dalam *Article 2.1.15* ayat (1) dan ayat (2) UP. Prinsip hukum yang berlaku bagi proses negosiasi adalah: kebebasan negosiasi, tanggung jawab atas negosiasi dengan iktikad buruk dan tanggung jawab atas pembatalan negosiasi dengan iktikad buruk.

Tanggung jawab atas negosiasi dengan iktikad buruk terbatas hanya pada kerugian yang diakibatkannya terhadap pihak lain. Pihak yang dirugikan dapat meminta pengembalian biaya yang telah dikeluarkan ketika negosiasi dan ganti rugi atas kehilangan kesempatan untuk melakukan kontrak dengan orang ketiga (prinsip ini disebut bunga kepercayaan atau bunga negatif). Akan tetapi, tidak ada kewajiban mengganti keuntungan yang seyogianya diperoleh dari kontrak yang batal dibuat.

f. Prinsip Kewajiban Menjaga Kerahasiaan

Pada prinsipnya dalam suatu kontrak ada hal-hal bersifat rahasia yang harus dijaga oleh para pihak agar tidak dimanfaatkan untuk merugikan pihak lain, hal ini diatur di dalam *Article 2.1.6* UP, yaitu: *“Where information is given as confidential by one party in the course of negotiations, the other party is under a duty not to disclose that information or use it improperly for its own purposes, whether or not a contract subsequently concluded. Where appropriate, the remedy for breach of that duty may include compensation based on the benefit received by the other party”*.

Para pihak pada dasarnya tidak wajib menjaga rahasia. Akan tetapi, ada informasi yang memiliki sifat rahasia sehingga perlu dirahasiakan dan dimungkinkan adanya kerugian yang harus dipulihkan. Apabila tidak ada kewajiban yang disepakati, para pihak dalam negosiasi pada dasarnya tidak wajib untuk memberlakukan

bahwa informasi yang mereka pertukarkan sebagai hal yang rahasia.

g. Prinsip Perlindungan Pihak Lemah dari Syarat-Syarat Baku

Article 2.1.19 sampai dengan *Article 2.1.22* memuat ketentuan syarat-syarat baku. *Article 2.1.19* UP menetapkan:

- (1) *Where one party or both parties use standard terms in concluding a contract, the general rules on formation apply, subject to Articles 2.1.20-2.1.22.*
- (2) *Standard terms are provisions which are prepared in advance for general and repeated use by one party and actually used without negotiations with the other party.*

Berdasarkan *Article 2.1.19* ayat 2, *standard term* atau persyaratan standar adalah persyaratan-persyaratan dalam kontrak yang telah dipersiapkan terlebih dahulu oleh salah satu pihak untuk penggunaan secara umum/massal dan berulang kali, dan dalam kenyataannya digunakan tanpa perundingan dengan pihak yang lain. Pada umumnya ketentuan-ketentuan umum UP tentang pembentukan kontrak berlaku pula terhadap kontrak-kontrak standar. Artinya, persyaratan standar yang ditawarkan oleh salah satu pihak akan mengikat pihak yang lain melalui *acceptance*.

Berdasarkan *Article 2.1.20* ayat (1) dan (2) UP dapat disimpulkan bahwa pada prinsipnya pihak yang menerima persyaratan standar yang dibuat oleh pihak lain, akan terikat oleh persyaratan itu tanpa memperhatikan apakah ia mengetahui/memahami atau tidak akibat dari pemberlakuan persyaratan itu. Terlepas dari penerimaan pihak itu terhadap seluruh persyaratan standar yang diajukan oleh pihak yang lain, pihak itu tidak terikat oleh persyaratan-persyaratan tertentu yang karena isi, bahasa, atau cara perumusannya bersifat sedemikian rupa sehingga ia tidak mungkin telah menduga adanya persyaratan semacam itu.

Dalam *Article 2.1.21* UP ditentukan bahwa apabila terjadi perselisihan antara persyaratan standar dengan persyaratan bukan standar (persyaratan yang disepakati oleh para pihak melalui negosiasi di antara para pihak) maka ketentuan bukan standar yang berlaku. Selanjutnya, *Article 2.1.22* UP menetapkan bahwa dalam hal para pihak mencapai kesepakatan mengenai persyaratan perjanjian, kecuali mengenai persyaratan-persyaratan standar yang saling berbeda,

maka kontrak dianggap tetap terbentuk atas dasar persyaratan yang disepakati dan persyaratan standar yang isinya sama.

h. Prinsip Syarat Sahnya Kontrak

Bab 3 UP memuat asas-asas yang berkaitan dengan kontrak. Berbeda dari sistem yang dikenal di dalam Buku III KUH Perdata, yang dimaksud dengan *validity* di dalam UP hanyalah keabsahan kontrak ditinjau dari proses pembentukan kesepakatan (*agreement*) di antara para pihak. KUH Perdata menetapkan sahnya sebuah kontrak ditentukan oleh adanya kesepakatan di antara para pihak, persyaratan tentang kapasitas hukum pihak-pihak, adanya hal tertentu dan kausa yang halal. Sedangkan UP bertitik tolak dari asumsi bahwa kesepakatan sudah terbentuk, hanya saja dalam situasi tertentu menyebabkan cacatnya kesepakatan itu, misalnya adanya kekeliruan, paksaan, dan penipuan yang juga diatur dalam KUH Perdata.

Article 3.1 menyatakan bahwa prinsip UNIDROIT tidak mengatur mengenai tidak sahnya kontrak (*invalidity*) yang timbul dari tidak memiliki kemampuan hukum (*legal capacity* maupun *legal authority*) dari pihak-pihak pembuat kontrak, karena kontrak dianggap bertentangan dengan kesusilaan (*immorality*) atau bertentangan dengan undang-undang dan sifat melawan hukum. Dari *Article 3.1* dapat disimpulkan secara tersirat bahwa persoalan-persoalan yang menyangkut kemampuan/kewenangan hukum para pihak serta moralitas dan legalitas sebuah kontrak yang ditundukkan pada UP pun harus diatur oleh kaidah-kaidah hukum nasional yang ditetapkan melalui pendekatan hukum perdata hukum internasional.

i. Prinsip Dapat Dibatahkannya Kontrak Bila Mengandung Perbedaan Besar

Dalam *Article 3.10* ayat (1) UP menyebutkan pada dasarnya salah satu pihak dapat menolak suatu kontrak atau salah satu persyaratan di dalamnya pada saat kontrak terbentuk, bila tanpa ada pembenaran yang sah kontrak atau persyaratan itu memberikan keunggulan kedudukan yang berlebihan (*excessive advantage*) kepada pihak yang lain. Pengertian *excessive advantage* ini harus sudah ada pada saat kontrak terbentuk.

Dalam menetapkan ada tidaknya *excessive advantage*, ada beberapa faktor yang harus diperhatikan, antara lain:

- 1) Adanya kenyataan bahwa pihak yang lain itu telah mengambil manfaat secara tidak adil (*unfair advantage*) dari ketergantungan, keterdesakan ekonomis atau kebutuhan yang mendesak dari pihak yang pertama, atau dari keterbelakangan, ketidaktahuan, tidak adanya pengalaman atau tidak adanya kemampuan berunding/tawar-menawar dari pihak yang pertama.
- 2) Hakikat dan tujuan kontrak.
- 3) Faktor-faktor lain yang masuk dalam etika bisnis yang berlaku dalam suatu bidang bisnis tertentu.

Selanjutnya, *Article 3.10* ayat (2) membuka kemungkinan bagi pihak yang berhak untuk menolak pelaksanaan kontrak karena alasan adanya ancaman, dapat mengajukan permohonan ke pengadilan agar kontrak atau pasal tertentu dari kontrak disesuaikan sehingga sesuai dengan standar berkontrak yang wajar dan adil. Jadi, pengadilan dapat memerintahkan penyesuaian kontrak atau persyaratan di dalamnya pada standar perdagangan yang wajar dan *fair*.

j. Prinsip *Contra Proferentem* dalam Penafsiran Kontrak Baku

Diatur di dalam *Article 4.6* UP yang menyebutkan, bahwa: "*If contract terms supplied by one party are unclear, an interpretation against that party is preferred*". Berdasarkan asas ini, apabila persyaratan suatu kontrak yang diajukan oleh salah satu pihak dianggap kurang jelas maka penafsiran yang berlawanan dengan pihak tersebut harus didahulukan. Namun, penerapan asas ini harus dilakukan secara kasuistis, dengan berpedoman bahwa semakin kecil kemungkinan bagi para pihak untuk menegosiasikan arti dan makna dari suatu pasal standar, maka semakin kuat alasan pembenar untuk menafsirkan pasal itu dengan cara yang bertentangan dengan maksud pihak pembuatnya.

Prinsip-prinsip kontrak internasional UNIDROIT merupakan sumber hukum kontrak internasional dibuat sebagai upaya menciptakan suatu harmonisasi hukum dan aturan-aturan dalam perdagangan internasional agar perbedaan suatu sistem hukum dengan sistem hukum lainnya tidak menjadi hambatan bagi para pihak dalam melakukan transaksi perdagangan internasional.

Upaya untuk menciptakan unifikasi dan harmonisasi sistem hukum sebagaimana menjadi tujuan dibentuknya konvensi UNIDROIT ini sudah terwujud dalam prinsip-prinsip kontrak internasional dan sudah diratifikasi di Indonesia. Namun, pada kenyataan internasional, para pelaku bisnis cenderung mendapat kesulitan untuk menyesuaikan pilihan hukumnya. Pilihan hukum para pelaku bisnis lebih cenderung menggunakan *rules of law* daripada hukum nasional dalam praktik penyusunan kontrak komersial sebagai *the governing law* dari kontrak yang mereka buat. Hal ini dikarenakan hukum perdata internasional sering kali mendapat kesulitan dalam penerapannya sehingga para pihak bebas memilih prinsip-prinsip UNIDROIT sebagai dasar penyelesaian sengketa.

Dilema memilih suatu sistem hukum bagi para pihak ini pada umumnya berkaitan dengan aspek lintas batas negara. Misalnya, pilihan hukum yang dihadapkan pada para pihak berlainan kenegaraan (Indonesia dengan pihak asing) sebagaimana dinyatakan oleh Erman Radjagukguk bahwa untuk perjanjian yang mempunyai aspek transnasional, masalah pilihan hukum menjadi penting. Tidak semua pihak asing merasa “*comfortable*” bahwa perjanjiannya, walaupun menyangkut Indonesia, diatur dan ditafsirkan menurut hukum Indonesia. Pilihan hukum asing untuk suatu perjanjian yang menyangkut Indonesia adalah sah dan mengikat. Masalahnya bagi penyusunan perjanjian adalah, apakah pilihan demikian praktis dan efektif. Jika didasarkan pada derajat kekuatan mengikatnya, hukum nasional merupakan sumber hukum yang utama daripada sumber lainnya meskipun tidak mutlak karena dalam hal-hal tertentu sumber hukum yang satu ataupun lainnya dapat menjadi pilihan hukum yang utama bagi para pihak dalam menyusun suatu kontrak. Namun, selayaknya jika di antara kedua sistem hukum tersebut dapat saling menyesuaikan sebagaimana kesepakatan dari para pihak yang bersangkutan.

a. Prinsip-Prinsip Kontrak Internasional dalam UNIDROIT

UNIDROIT adalah sebuah organisasi antarpemerintah yang sifatnya independen. Awal terbentuknya UNCITRAL pada tahun 1926 sebagai suatu badan pelengkap Liga Bangsa-Bangsa (LBB). Ketika LBB bubar, UNIDROIT dibentuk kembali pada tahun 1940 berdasarkan suatu perjanjian multilateral, yakni Statuta UNIDROIT (*The UNIDROIT Statute*). UNIDROIT berkedudukan di kota Roma dan tujuan utama

pembentukannya adalah melakukan kajian untuk mengharmonisasi dan mengoordinasikan hukum privat, khususnya hukum komersial (dagang) di antara negara atau di antara sekelompok negara. Keanggotaan UNIDROIT terbatas hanya untuk negara-negara yang menundukkan dirinya kepada Statuta UNIDROIT. Negara-negara ini berasal dari 5 benua dan mewakili berbagai sistem hukum, ekonomi, politik, dan budaya yang berbeda. Latar belakang pendirian UNIDROIT adalah meneliti cara untuk melakukan harmonisasi dan koordinasi hukum perdata di negara-negara dan perserikatan negara di dunia serta mempersiapkan secara bertahap penerimaan oleh berbagai negara mengenai aturan hukum perdata yang seragam.

Pada tanggal 2 September 2008 Indonesia sudah mengesahkan Statuta UNIDROIT dengan Peraturan Presiden (Perpres) Nomor 59 Tahun 2008 tentang Pengesahan *Statute of the International Institute for the Unification of Private Law*. Hukum kontrak internasional terwujud dalam *lex mercatoria* (hukum kebiasaan dagang) dimaksudkan guna menyelaraskan berbagai sistem hukum yang ada di dunia. Indonesia juga telah meratifikasi ketentuan kebiasaan internasional UNIDROIT menjadi hukum nasional Indonesia, hal tersebut dapat dilihat dalam Perpres Nomor 59 Tahun 2008 Peraturan Presiden tentang Pengesahan *Statute of the International Institute for the Unification of Private Law* (Statuta Lembaga Internasional untuk Unifikasi Hukum Perdata) yang berarti Indonesia tunduk terhadap substansi yang tertuang di dalam UNIDROIT tersebut. Prinsip hukum kontrak dipakai dalam UNIDROIT, yaitu:

1) Prinsip Kebebasan Berkontrak

Kehendak para pihak dapat dinyatakan dengan berbagai cara, baik lisan maupun tertulis dan mengikat para pihak dengan segala akibat hukumnya. *Prinsip pertama*, kebebasan berkontrak, termuat dalam Pasal 1.1 prinsip UNIDROIT. Pasal ini menegaskan kebebasan para pihak untuk membuat kontrak, termasuk kebebasan untuk menentukan apa yang mereka sepakati. Pasal ini menyatakan: “*The parties are free to enter into a contract and to determine its content*”. Prinsip kebebasan diwujudkan dalam 5 (lima) bentuk prinsip hukum, yaitu:

- a) kebebasan menentukan isi kontrak;
- b) kebebasan menentukan bentuk kontrak;
- c) kontrak mengikat sebagai undang-undang;

- d) aturan memaksa (*mandatory rules*) sebagai pengecualian; dan
- e) sifat internasional dan tujuan prinsip-prinsip UNIDROIT yang harus diperhatikan dalam penafsiran kontrak.

“A modern law merchant would be much smaller than current contract law, would truncate broad judicial searches for parties’ true intention when interpreting their agreements, and would accord parties much more freedom to write efficient contracts than now exists.” (Alan Schwartz dan Robert E. Scott, Vol. 113, 2003: 541). Prinsip kontrak dalam UNIDROIT mengikuti hukum yang modern, sehingga dalam UNIDROIT para pihak yang melakukan kontrak bisa lebih menginterpretasikan tujuan dari perjanjian mereka secara efisien.

2) Prinsip Pengakuan Hukum terhadap Kebiasaan Dagang

Prinsip kedua, prinsip kekuatan mengikat praktik kebiasaan dagang, merupakan prinsip yang disebut pula sebagai keterbukaan terhadap kebiasaan dagang. Pengakuan terhadap praktik kebiasaan ini didasarkan pada pertimbangan bahwa kebiasaan dagang bukan saja secara fakta mengikat, tetapi juga karena ia berkembang dari waktu ke waktu. Prinsip ini termuat dalam Pasal 1.8 prinsip UNIDROIT. Menurut pasal ini, para pihak tidak saja oleh kebiasaan dagang yang telah berlaku di antara mereka dan kebiasaan dagang yang mereka sepakati, tetapi juga oleh *“a usage which they have widely know to and regularly observed in international trade by parties in the particular trade concerned, except where the application of such a usage would be unreasonable”*.

3) Prinsip Iktikad Baik (*Good Faith*) dan Transaksi Jujur (*Fair Dealing*)

Terdapat tiga unsur dari prinsip iktikad baik dan transaksi jujur, yaitu:

- a) iktikad baik dan transaksi jujur sebagai prinsip dasar yang melandasi kontrak;
- b) prinsip iktikad baik dan transaksi jujur dalam UPICCs ditekankan pada praktik perdagangan internasional;
- c) prinsip iktikad baik dan transaksi jujur bersifat memaksa.

Iktikad baik, adalah prinsip yang sebenarnya mencerminkan warna hukum Eropa dari UNIDROIT. Prinsip ini termuat dalam Pasal 1.7 yang menyatakan: *“(E)ach party must act in accordance with good faith and fair dealing in international trade”*. Tujuan utama prinsip ini sebagaimana

yang dicitakan oleh UNIDROIT adalah tercapainya suatu keadaan yang adil dalam transaksi-transaksi dagang internasional.

4) Prinsip *Force Majeure*

Prinsip penting *force majeure* atau keadaan memaksa (juga kadang disebut keadaan kahar) termuat dalam Pasal 7.1.7 prinsip UNIDROIT. Pasal ini berbunyi sebagai berikut:

- (1) *Non-performance by a party is excused if that party proves that the non-performance was due to an impediment beyond its control and that it could not reasonably be expected to have taken the impediment into account at the time of the conclusion of the contract or to have avoided or overcome it or its consequences.*
- (2) *When the impediment is only temporary, the excuse shall have effect for such period as is reasonable having regard to the effect of the impediment on the performance of the contract.*
- (3) *The party who fails to perform must give notice to the other party of the impediment and its effect on its ability to perform. If the notice is not received by the other party within a reasonable time after the party who fails to perform knew or ought to have known of the impediment, it is liable for damages resulting from such non-receipt.*
- (4) *Nothing in this article prevents a party from exercising a right to terminate the contract or to withhold performance or request interest on money due.*

Bunyi pengaturan artikel tersebut adalah rumusan yang umum, termasuk dalam hukum nasional kita. Rumusan tersebut adalah:

- a) peristiwa yang menyebabkan *force majeure* merupakan peristiwa yang di luar kemampuannya;
- b) adanya peristiwa tersebut mewajibkan pihak yang mengalaminya untuk memberitahukan pihak lainnya mengenai telah terjadinya *force majeure*.

b. Penerapan Prinsip UNIDROIT di Indonesia

Secara umum prinsip-prinsip kontrak UNIDROIT pada dasarnya memiliki kesamaan dengan prinsip-prinsip hukum kontrak yang berlaku di Indonesia, baik dalam tujuan pembentukannya maupun dalam prinsip pengaturannya. Tujuan sama, yaitu bahwa kedua prinsip berlainan

teritorial tersebut diciptakan sebagai upaya untuk memudahkan para pihak dalam bertransaksi sehingga perbedaan sistem tidak lagi dijadikan sebagai kendala untuk menciptakan harmonisasi. Harmonisasi tersebut akan terwujud ketika prinsip-prinsip kontrak UNIDROIT serta prinsip hukum kontrak berlaku di Indonesia mampu mendorong terlaksananya tujuan pokok dari keseluruhan poin yang ada.

Perbedaan secara nyata yang tidak mungkin dapat dihilangkan ialah aspek teritorial di mana penerapan prinsip-prinsip kontrak UNIDROIT sasaran utamanya adalah teritorial internasional, sedangkan prinsip-prinsip hukum kontrak Indonesia berada dalam teritorial Indonesia sehingga hanya berlaku secara nasional. Namun demikian, bukan berarti bahwa prinsip-prinsip nasional secara mutlak tidak dapat digunakan untuk transaksi internasional, justru prinsip-prinsip yang terakumulasi sebagai hukum nasional ini merupakan akar dari pembentukan kontrak internasional. Karena kontrak internasional muncul sebagai hukum nasional yang diberi unsur asing, yaitu berbedanya kebangsaan, domisili, pilihan hukum, tempat penyelesaian sengketa, penandatanganan kontrak, objek, bahasa, dan mata uang yang digunakan semuanya dilekati oleh unsur asing sehingga menimbulkan perbedaan sistem di antara kontrak internasional dengan ketentuan kontrak di Indonesia. Namun demikian, di antara keduanya memiliki prinsip fundamental yang sama.

Dari aspek pengaturannya, antara prinsip UNIDROIT dengan prinsip-prinsip hukum kontrak Indonesia memiliki banyak kesamaan, antara lain:

1) Adanya Prinsip Konsensualisme

Dalam kontrak UNIDROIT kesepakatan para pihak merupakan hal yang mutlak bagi terbentuknya suatu kontrak meskipun tidak dibuat secara formal (tertulis). Demikian juga dalam prinsip hukum kontrak di Indonesia, konsensus para pihak yang termuat dalam Pasal 1320 KUH Perdata tentang syarat sahnya perjanjian yang salah satunya adalah adanya sepakat para pihak merupakan sesuatu yang paling penting meskipun tidak dilakukan secara tertulis karena dalam ketentuan pasal tersebut pun tidak menyebutkan adanya kewajiban para pihak untuk menuangkan kesepakatannya dalam bentuk tertulis. Formalitas tulisan hanya dibutuhkan sebagai alat pembuktian jika terjadi sengketa yang mengharuskan dibuktikannya suatu alasan persengketaan.

2) Adanya Prinsip Kebebasan Berkontrak

Pada intinya memberikan peluang kepada para pihak untuk menentukan apa yang mereka sepakati, baik berkaitan dengan bentuk maupun isi dari kontrak itu sendiri. Prinsip kebebasan berkontrak ini dilandasi oleh teori kehendak dan teori pernyataan sebagaimana juga sesuai diterapkan pada prinsip konsensualisme. Karena tanpa adanya kehendak dan pernyataan maka tidak akan timbul konsensus di antara para pihak, sehingga jika tidak ada kesepakatan maka daya mengikat dari suatu kontrak akan tidak berlaku.

3) Adanya Prinsip Iktikad Baik

Pada intinya bertujuan untuk menciptakan keadilan bagi para pihak dalam bertransaksi. Prinsip ini merupakan landasan utama untuk para pihak mengadakan kontrak, sesuai dengan teori kepercayaan sebagai daya mengikatnya suatu kontrak karena diawali dengan iktikad baik maka akan menumbuhkan saling kepercayaan sehingga kontrak dapat direalisasikan dengan baik. Setiap pihak harus menjunjung tinggi prinsip ini dalam keseluruhan jalannya kontrak, mulai dari proses negosiasi, pembuatan, pelaksanaan, sampai kepada berakhirnya kontrak.

4) Prinsip Kepastian Hukum

Adanya prinsip kepastian hukum memberikan perlindungan bagi para pihak dari iktikad tidak baik pihak-pihak bersangkutan ataupun pihak ketiga. Kontrak yang telah disepakati dianggap berlaku mengikat, seperti undang-undang bagi para pembuatnya dan tidak bisa diubah tanpa persetujuan dari pihak-pihak yang membuatnya.

Konsekuensi dari pelaksanaan semua prinsip di atas pada akhirnya akan bermuara pada suatu teori *gevaarzetting* yang intinya adalah sebuah konsekuensi akhir yang harus diterima oleh adanya akibat dilaksanakannya suatu kehendak membuat kontrak. Keuntungan ataupun kerugian yang ditimbulkan itu sudah harus menjadi tanggung jawabnya para pihak yang bersangkutan. Pelanggaran dari kesepakatan yang telah dibuat antara para pihak akan menimbulkan kerugian yang wajib ditanggung oleh pihak yang mendapat kerugian tersebut tanpa tuntutan kepada pihak lainnya. Pilihan hukum digunakan sejak proses negosiasi, pada tahap ini sudah tidak lagi dapat digunakan karena pada tahap ini adalah tahap pencapaian hasil dari segala kontrak yang telah disepakati bersama di antara para pihak.

Sebenarnya para praktisi hukum (dalam hal ini advokat) sudah melakukan adanya usaha harmonisasi antara prinsip kontrak internasional yang mengacu pada UNIDROIT dengan hukum perjanjian nasional, diawali dengan cara melakukan pelatihan pengetahuan hukum tentang prinsip-prinsip kontrak internasional pada tahun 2013 yang lalu. Hal ini merupakan awal yang baik untuk meningkatkan pemahaman terkait prinsip-prinsip kontrak internasional dan meningkatkan pengembangan keterampilan hukum.

Pembaruan hukum kontrak/perjanjian di Indonesia, khususnya Buku III tentang Perikatan merupakan suatu keharusan dalam rangka mendukung dan meningkatkan pelaksanaan perdagangan dan transaksi bisnis internasional. Prinsip dalam UNIDROIT diratifikasi di Indonesia bertujuan untuk harmonisasi dan unifikasi kontrak internasional, dan prinsip ini harus diterapkan dalam setiap kontrak internasional. Pembaruan hukum kontrak/perjanjian dilakukan sebagai upaya harmonisasi dalam konteks hukum kontrak internasional untuk menjembatani perbedaan sistem hukum yang menghambat pelaksanaan perdagangan dan transaksi bisnis internasional. Adanya perbedaan aturan di masing-masing negara akan menghambat pelaksanaan transaksi bisnis internasional yang menghendaki kecepatan dan kepastian.

Penyesuaian hukum kontrak nasional dalam konteks kontrak internasional sebaiknya harus dipandang sebagai suatu tuntutan sekaligus kebutuhan. Tuntutan dalam arti pembaruan hukum kontrak/perjanjian merupakan keharusan dari adanya era globalisasi agar Indonesia dapat terus eksis dalam aktivitas perdagangan dan transaksi bisnis internasional. Kebutuhan dalam arti pembaruan hukum kontrak/perjanjian pada dasarnya bertujuan menciptakan kepastian hukum untuk melindungi kepentingan nasional. Dengan adanya kepastian hukum, peningkatan perdagangan dan transaksi bisnis internasional dapat dilaksanakan secara optimal dan tentunya akan memberikan keuntungan bagi negara maupun pihak swasta. Sudah seharusnya prinsip-prinsip UNIDROIT atau UPPICs menjadi suatu rujukan yang dijadikan bahan pertimbangan dalam penyusunan hukum kontrak nasional (RUU KUH Perdata) untuk menggantikan *Burgerlijk Wetboek* (BW), khususnya Buku III tentang Perikatan dan lebih khusus lagi ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam Bab II tentang Perikatan yang dilahirkan dari kontrak atau perjanjian.

Selain itu, harmonisasi hukum kontrak nasional dengan internasional dapat terwujud dengan adanya usaha dari para praktisi hukum itu sendiri. Misalnya, dengan memperbanyak adanya pelatihan-pelatihan pengetahuan hukum kontrak internasional, khususnya yang mengacu pada prinsip UNIDROIT dan lebih mensosialisasikan prinsip kontrak internasional UNIDROIT pada pihak-pihak praktisi hukum, terutama yang berhubungan langsung dengan pelaksanaan hukum perjanjian. Hal ini dirasa perlu karena semakin berkembangnya zaman akibat globalisasi sehingga para praktisi hukum sendiri harus selalu mengikuti perkembangan yang ada, yang mengacu pada prinsip UNIDROIT agar lebih memahami prinsip-prinsip umum yang berkembang dan meningkatkan keterampilan hukum mereka masing-masing.

2. KUH Perdata

Di dalam KUH Perdata syarat sahnya perjanjian (kontrak) diatur di dalam Buku III. Pasal 1320 KUH Perdata menyebutkan, untuk sahnya persetujuan-persetujuan diperlukan empat syarat, yaitu:

- a. sepakat mereka yang mengikatkan dirinya,
- b. cakap untuk membuat suatu perikatan,
- c. suatu hal tertentu,
- d. suatu sebab yang halal.

Kedua syarat yang pertama dinamakan syarat subjektif, karena kedua syarat tersebut mengenai subjek perjanjian, apabila syarat ini tidak terpenuhi perjanjian dapat dimintakan pembatalan. Sedangkan kedua syarat terakhir dinamakan syarat objektif, karena mengenai objek dari perjanjian, bila syarat ini tidak terpenuhi maka perjanjian batal demi hukum yang dapat dianggap bahwa perjanjian ini tidak pernah ada.

Dilihat dari syarat sahnya perjanjian ini, Asser membedakan bagian perjanjian, yaitu bagian inti (*wezenlijk oordeel*) dan bagian yang bukan inti (*non wezenlijk oordeel*). Bagian inti disebutkan esensialia, bagian noninti terdiri dari naturalia dan eksidentalialia. Esensialia: bagian ini merupakan sifat yang harus ada di dalam perjanjian, sifat yang menentukan atau menyebabkan perjanjian itu tercipta (*constructieve oordeel*). Seperti persetujuan antara para pihak dan objek perjanjian. Naturalia: bagian ini merupakan sifat bawaan (*natuur*) perjanjian sehingga secara diam-diam

melekat pada perjanjian, seperti menjamin tidak ada cacat dalam benda yang dijual (*vrijwaring*). Aksidentalialia: bagian ini merupakan sifat yang melekat pada perjanjian dalam hal secara tegas diperjanjikan oleh para pihak, seperti ketentuan mengenai domisili para pihak.

Cakap menurut KUH Perdata adalah cakap untuk membuat perjanjian, kecuali undang-undang menyatakan bahwa orang tersebut tidak cakap, seperti orang-orang yang belum dewasa dan orang yang berada di bawah pengampuan. Undang-undang juga menentukan bahwa benda-benda yang dipergunakan untuk kepentingan umum tidak dapat dijadikan objek dari perjanjian.

Syarat sahnya suatu perjanjian yang lain adalah adanya kausa yang halal. Undang-undang tidak memberikan pengertian kausa. Yang dimaksud dengan kausa bukan hubungan sebab-akibat, tetapi isi atau maksud dari perjanjian. Melalui syarat ini, di dalam praktik maka hakim dapat mengawasi perjanjian tersebut. Hakim dapat menilai apakah perjanjian ini tidak bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum, dan kesusilaan.

Asas *pacta sunt servanda* juga dianut di dalam KUH Perdata, yaitu dalam Pasal 1338 ayat (1), “*Semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya*”. Munir Fuady mengatakan bahwa, suatu kontrak yang dibuat secara sah oleh para pihak mengikat para pihak tersebut secara penuh sesuai isi kontrak tersebut. Istilah ini terkenal “*my word is my bonds*”. Apabila suatu pihak dalam kontrak tidak menuruti kontrak yang telah dibuatnya, oleh hukum disediakan ganti rugi atau bahkan pelaksanaan kontrak secara paksa.

Pasal 1338 ayat (2) menyatakan, “*Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu*”. Di sini dapat diartikan bahwa para pihak tidak dapat membatalkan kontrak secara sepihak, kontrak yang telah dibuat dapat dibatalkan jika para pihak setuju untuk itu atau ada alasan dari undang-undang bahwa kontrak yang telah dibuat tersebut dapat dibatalkan.

Pasal 1338 ayat (3) menyatakan, “*Suatu perjanjian dilaksanakan dengan iktikad baik*”. KUH Perdata mengatur suatu kontrak harus dilaksanakan dengan adanya iktikad baik dari para pihak dan tidak dibenarkan mengadakan kontrak dengan iktikad buruk sehingga menyebabkan kerugian bagi salah satu pihak.

Di dalam KUH Perdata juga mengenal prinsip atau asas kebiasaan. Hal ini diatur di dalam Pasal 1339 dan Pasal 1337 KUH Perdata. Secara garis besar kedua pasal ini mengatur bahwa kontrak yang dibuat tidak hanya mengikat para pihak dari segi isinya saja, akan tetapi kebiasaan yang berlaku, baik tempat diadakan kontrak atau tempat kontrak dilaksanakan juga harus diperhatikan.

Apabila dilihat dari prinsip perlindungan pihak lemah dari syarat-syarat baku sebagaimana diatur dalam *Article* 2.1.19 sampai dengan *Article* 2.1.22 UP maka pada dasarnya persyaratan standar yang ditawarkan oleh salah satu pihak akan mengikat pihak yang lain melalui *acceptance*. Berdasarkan *Article* 2.1.20 ayat (1) dan (2) UP dapat disimpulkan bahwa pada prinsipnya pihak yang menerima persyaratan standar yang dibuat oleh pihak lain, akan terikat oleh persyaratan itu tanpa memperhatikan apakah ia mengetahui/memahami atau tidak akibat dari pemberlakuan persyaratan itu. Terlepas dari penerimaan pihak itu terhadap seluruh persyaratan standar yang diajukan oleh pihak yang lain, pihak itu tidak terikat oleh persyaratan-persyaratan tertentu yang karena isi, bahasa, atau cara perumusannya bersifat sedemikian rupa sehingga ia tidak mungkin telah menduga adanya persyaratan semacam itu.

Dalam *Article* 2.1.21 UP ditentukan bahwa apabila terjadi perselisihan antara persyaratan standar dengan persyaratan bukan standar (persyaratan yang disepakati oleh para pihak melalui negosiasi di antara para pihak) maka ketentuan yang bukan standar yang berlaku. Selanjutnya, *Article* 2.1.22 UP menetapkan bahwa dalam hal para pihak mencapai kesepakatan mengenai persyaratan perjanjian, kecuali mengenai persyaratan-persyaratan standar yang saling berbeda, maka kontrak dianggap tetap terbentuk atas dasar persyaratan yang disepakati dan persyaratan standar yang isinya sama.

[Halaman ini sengaja dikosongkan]



BAB 4

SISTEM PEMBAYARAN DALAM TRANSAKSI PERDAGANGAN INTERNASIONAL



A. Tinjauan tentang Metode Pembayaran dalam Ekspor- Impor

Sistem atau metode pembayaran internasional merupakan suatu cara atau metode yang digunakan dalam menyelesaikan pembayaran akibat terjadinya transaksi ekonomi atau perdagangan internasional antarnegara. Adapun beberapa metode atau cara pembayaran internasional yang umum digunakan untuk memenuhi segala kewajiban dalam transaksi perdagangan internasional adalah:

1. *Letter of Credit*

Letter of Credit (L/C) adalah surat pemberitahuan kredit yang merupakan bentuk perjanjian pembayaran di mana bank penerbit kepada eksportir senilai L/C sepanjang eksportir memenuhi syarat. Pada dasarnya pembayaran L/C dapat dilakukan apabila dokumen yang dipersyaratkan telah sesuai dengan perjanjian atau kontrak yang telah dibuat. Dalam L/C minimal melibatkan 4 macam kontrak, yakni: kontrak jual-beli, kontrak penerbitan L/C, L/C, dan kontrak keagenan. Namun, pada pelaksanaan dalam transaksi pembayaran. Peristiwa ini menurunkan kredibilitas perusahaan Indonesia dalam penggunaan L/C. L/C pada dasarnya memiliki berbagai jenis, di antaranya ialah:

a. *Revocable L/C*

Revocable L/C dimaksudkan pada jenis L/C yang dapat diubah atau dibatalkan setiap saat oleh *applicant* (importir) atau bank importir tanpa pemberitahuan terlebih dahulu kepada eksportir, sehingga menimbulkan risiko kerugian pada eksportir karena tidak terjaminnya pembayaran wesel yang diajukan. Risiko tersebut menjadi pertimbangan bagi eksportir untuk menggunakan *revocable L/C*.

b. *Irrevocable L/C*

Jenis *irrevocable L/C* ini merupakan jenis L/C yang tidak dapat dibatalkan oleh pihak mana pun, baik oleh importir, eksportir, termasuk bank yang bersangkutan, yakni *issuing bank* (bank penerbit L/C).

c. *Straight L/C*

Jenis L/C yang mengatur kewajiban *issuing bank*/bank penerbit L/C kepada eksportir untuk membayar wesel dan jatuh tempo hanya pada *issuing bank*. Jika ada *nominated bank* (bank atas tunjuk yang melakukan akseptasi wesel) dalam *straight L/C* hanya berfungsi sebagai pengumpul dokumen, serta mengirimkan dokumen dan meminta pembayaran kepada *issuing bank* untuk dapat diteruskan kepada eksportir.

d. *Negotiation L/C*

L/C yang memberikan hak kepada *issuing bank* untuk memberi kuasa kepada *nominated bank* untuk melakukan negosiasi antarpembeli dan penjual.

e. *Acceptance L/C*

Jenis L/C yang memberikan kuasa kepada *issuing bank* untuk menguasai *nominated bank* agar menerima pembayaran yang diteruskan kepada eksportir.

f. *Confirmed L/C*

Jenis *confirmed L/C* yang dapat menunjuk bank koresponden untuk menjamin L/C ke bank lain atau langsung kepada eksportir.

g. *Unconfirmed L/C*

Jenis L/C yang dapat meminta *issuing bank* menunjuk *advising bank* untuk meneruskan L/C kepada eksportir melalui banknya. *Advising bank* dalam hal ini tidak memiliki tanggung jawab dalam hal apa pun.

h. *Restricted L/C*

Jenis L/C yang menegaskan bahwa *issuing bank* menunjuk satu bank tertentu untuk membayar, menerima wesel, atau menegosiasikan suatu dokumen yang sesuai dengan syarat dan kondisi L/C.

i. *Transferable L/C*

L/C yang memperkenankan eksportir pertama yang tercantum dalam L/C untuk meminta *nominated bank* memindahkan seluruh atau sebagian nilai L/C kepada satu atau beberapa eksportir lainnya.

j. *Back to Back L/C*

Jenis L/C yang dibuka oleh bank atas permintaan dan instruksi dari importir berdasarkan master L/C yang diterima bank lain, dan importir dalam hal ini bertindak secara merangkap sebagai eksportir dari master L/C. Jaminan atas L/C yang dibuka ialah master L/C, hasil negosiasi wesel master L/C yang akan digunakan untuk membayar ke *negotiating bank* atas *back to back* L/C.

k. *Revolving Bank*

Jenis L/C yang dapat direalisasi secara berulang-ulang dalam jangka waktu dan jumlah tertentu dengan syarat/kondisi sama atau dapat diperbarui/dinyatakan kembali tanpa adanya *amendment*/penggantian khusus atas L/C tersebut.

l. *Red Clause L/C*

Jenis L/C yang di dalamnya terdapat kondisi khusus yang memberikan kuasa kepada *confirming bank* atau bank yang ditunjuk untuk melakukan pembayaran di muka kepada eksportir atau mengizinkan eksportir menarik uang muka sebelum penyerahan dokumen seperti yang dipersyaratkan L/C.

Selain, jenis-jenis dari *Letter of Credit* (L/C), terdapat metode pembayaran lain yang dipergunakan dalam transaksi ekspor-impor, metode ini terdapat beberapa jenis cara pembayaran, di antaranya:

2. Advance Payment

Advance payment merupakan salah satu bentuk cara pembayaran non-L/C yang dikenal dalam berbagai kontrak bisnis, termasuk kontrak bisnis internasional.

Sistem pembayaran *advance payment* pada umumnya dikenal dengan istilah “pembayaran di muka”, artinya importir membayar terlebih dahulu kepada eksportir melalui perintah transfer bank ke rekening eksportir, sebelum eksportir yang bersangkutan mengirimkan barang yang diperjanjikan. Setelah menerima pembayaran harga, baik keseluruhan maupun sebagian baru kemudian eksportir melakukan kewajibannya mengirimkan barang melalui *port of loading*. Barang yang dikirim tersebut sudah tercatat atas nama importir. *Advance payment* juga biasanya dilakukan hanya dalam transaksi dagang jumlah kecil, keduanya (eksportir-importir) saling percaya, atau importir memang sangat membutuhkan barang yang ada pada eksportir. Hal ini menjadi dorongan bagi importir untuk melakukan metode pembayaran *advance payment*.

Cara pembayaran dengan *advance payment* mempunyai beberapa variasi, yakni: pembayaran secara keseluruhan, importir membayar keseluruhan harga barang termasuk ongkos angkut, asuransi, dan semua biaya yang disepakati dalam kontrak bisnis mereka. Dengan pengiriman harga tersebut, maka importir telah menyelesaikan seluruh kewajibannya mengenai pembayaran, dan oleh karena itu tidak ada lagi biaya tambahan yang harus dibayar oleh importir. Cara ini dikenal dengan istilah *payment with order*. Namun, dalam pelaksanaannya, *advance payment* belum memiliki ketentuan internasional. Hanya diatur berdasarkan kebiasaan internasional. Di Indonesia, *advance payment* dilakukan berdasarkan praktik perbankan Indonesia.

Partial Payment with Order

Menurut sistem pembayaran ini importir hanya membayar sebagian dari harga terlebih dahulu, misalnya hanya membayar harga barang saja. Biaya-biaya lain sesuai yang diperjanjikan, misalnya ongkos angkut, asuransi, dan biaya lainnya akan dibayar oleh importir setelah eksportir melakukan kewajibannya mengirimkan barang. Penagihan sisa pembayaran oleh eksportir umumnya dilakukan dengan mempergunakan sistem *collection*.

3. *Open Account*

Cara pembayaran pada *open account* dilakukan dengan cara eksportir terlebih dahulu melakukan pengiriman barang, baru setelah itu importir

membayar harga melalui perintah transfer bank ke rekening eksportir. Dalam *open account* nama pemilik barang yang tercantum dalam dokumen ekspor sudah atas nama importir. Dokumen yang diserahkan oleh eksportir kepada importir dapat melalui bank. Namun demikian, penyerahan dokumen tersebut kepada bank hanya sebatas sebagai kurir.

Pembayaran yang dilakukan dengan *open account* akan sangat menguntungkan bagi importir, karena melalui sistem ini importir terlebih dahulu melihat barang yang dikirimkan oleh eksportir. Importir dapat melihat dan memeriksa terlebih dahulu spesifikasi barang yang diperjanjikan baru kemudian melakukan pembayaran. Dengan demikian, importir memiliki waktu untuk menyatakan penolakan atas barang yang telah dikirimkan oleh eksportir. Keuntungan lain adalah importir memiliki waktu yang cukup longgar untuk menyediakan dana guna keperluan pembayaran.

4. Consignment (Konsinyasi)

Konsinyasi juga dikategorikan sebagai cara pembayaran transaksi. Konsinyasi sebenarnya merupakan variasi lain dari cara pembayaran dengan *open account*. Melalui konsinyasi eksportir yang terlebih dahulu mengirimkan barang. Perbedaannya dengan *open account* adalah mengenai waktu importir mengirimkan barang. Kalau pada *open account* importir mengirimkan barang kepada importir setelah barang dikirimkan atau pada waktu tertentu yang disepakati kemudian dilakukan pembayaran, maka pada konsinyasi importir berkewajiban melakukan pembayaran atas barang setelah importir berhasil menjual barang tersebut kepada pihak ketiga.

Cara pembayaran seperti ini cenderung mengandung risiko yang sangat besar bagi eksportir. Kemungkinan terjadinya wanprestasi sangat besar dan dalam keadaan tertentu sulit terpantau. Kemungkinan wanprestasi, antara lain:

- a. importir tidak membayar harga kepada eksportir;
- b. importir telah berhasil menjual barang tersebut kepada pihak ketiga, akan tetapi importir menunda pembayaran kepada eksportir dan menyatakan barang tersebut belum lagi terjual. Dengan demikian, importir mendapat keuntungan dari penundaan pembayaran tersebut; atau

- c. bila importir telah menjual barang tersebut kepada pihak ketiga pada saat terjadinya kenaikan atas harga barang tersebut, tetapi kemudian memberitahukan kepada eksportir bahwa barang tersebut dijual kepada pihak ketiga pada saat sebelum terjadinya kenaikan harga.

Oleh karena besarnya kemungkinan risiko yang mungkin dialami oleh eksportir, maka dalam kontrak-kontrak yang mempergunakan cara pembayaran konsinyasi seperti ini dilengkapi dengan klausula yang tegas tentang ganti rugi atau sanksi dalam hal terjadinya wanprestasi. Pengenalan yang baik tentang berbagai bentuk klausula ganti rugi akan sangat membantu menghindari kerugian. Juga sangat penting diatur tentang mekanisme pengawasan dalam kontrak-kontrak konsinyasi.

Mengingat risiko dalam kontrak konsinyasi, maka umumnya kontrak-kontrak konsinyasi jarang dipergunakan, kecuali oleh pihak-pihak yang telah lama saling mengenal baik, mengetahui reputasi masing-masing, dan yang terpenting para pihak telah berulang kali melakukan transaksi atau kerja sama bisnis lainnya.

Meskipun demikian, kontrak-kontrak yang mempergunakan cara konsinyasi dalam pembayaran juga mempunyai berbagai keuntungan. Bagi eksportir, akan memperoleh keuntungan berupa kemudahan untuk memasarkan barangnya di luar negeri, karena cara ini banyak diminati importir. Sementara itu bagi importir, sangat menguntungkan karena tidak perlu mengeluarkan dana untuk pembayaran harga barang terlebih dahulu.

5. *Collection* (Inkaso)

Collection (inkaso) adalah pembayaran dokumen ekspor oleh importir menggunakan jasa bank untuk melaksanakan penagihan atas harga suatu barang ekspor-impor. Oleh karena itu, dalam *collection*, eksportir bertindak sebagai *principal* yang memberikan kepercayaan kepada bank untuk melakukan penagihan kepada importir. Bank penerima amanat untuk melakukan penagihan (*remitting bank*) setelah menerima dokumen akan meneruskan *collection*. *Remitting bank* setelah menerima dokumen *collection* selanjutnya meneruskan dokumen tersebut ke *collecting bank* (bank yang ditunjuk oleh pembeli) dengan menggunakan *collection*

instruction. *Collecting bank* inilah yang akan meneruskan dokumen kepada pihak yang harus membayar (*drawee/importir/pembeli*).

Dalam hal *collecting bank*, *principal* belum bisa langsung meneruskan dokumen kepada *drawee*, maka *collecting bank* meneruskan ke bank lain (*presenting bank*) yang memungkinkan untuk berhubungan langsung dengan *drawee*. Setelah *drawee* melakukan pembayaran atau melaksanakan amanat kepada *collection bank* atau *presenting bank*, maka *collecting bank* akan meneruskan kembali kepada *remitting bank*. *Remitting bank* inilah yang akan melakukan pembayaran kepada *principal*.

Untuk menghindari kesalahpahaman mengenai tata cara pembayaran transaksi dengan mempergunakan *collection*, *International Chamber of Commerce (ICC)* menerbitkan *Uniform Rules for Collection (URC)*, yang terakhir direvisi pada tahun 1995 tercatat dengan nomor publikasi 522 (*URC 522*). Berdasarkan *URC 522* cara pembayaran dengan *collection* dapat terjadi dengan dua metode, yaitu: *document against payment* dan *document against acceptance*. Dalam *document against payment*, *collecting bank* yang ditunjuk importir menahan dokumen-dokumen pemilikan barang impor dan hanya menyerahkan dokumen impor setelah adanya pembayaran penuh dari importir. Sedangkan dalam *document against acceptance*, eksportir melalui *collecting bank* akan menyerahkan dokumen ekspor setelah importir telah melakukan akseptasi atas *time draft/time bill of exchange*.

Sistem pembayaran melalui metode *collection* apabila dilihat dari kemungkinan risiko yang dimunculkan memang tergolong metode pembayaran yang aman dibandingkan dengan metode *open account*. Terutama pada *document against payment* karena dalam metode tersebut, bank menahan kepemilikan dokumen kepada importir sebelum importir melakukan pembayaran tunai kepada eksportir, tidak seperti pada *open account* yang melakukan tindakan pengiriman barang terlebih dahulu, dan importir memiliki akses melihat barang yang dikirim oleh eksportir, baru dilakukan pembayaran. Meski kurang berisiko dari *open account* atau sistem pembayaran lainnya, namun ada beberapa hal yang patut diwaspadai dalam melakukan metode ini, di antaranya:

- a. penarikuluran jangka waktu pembayaran;
- b. eksportir harus menanggung biaya bongkar yang kedaluwarsa atau telah melampaui jangka waktu penyewaan kapal (*demurrage*);

- c. biaya pengapalan kembali apabila importir wanprestasi;
- d. pembatalan pembayaran sepihak oleh importir.

B. Tinjauan tentang Risiko dalam Ekspor-Import

Setiap tindakan maupun kegiatan yang dilakukan di masyarakat, tentunya memiliki risiko tersendiri di dalamnya, terutama kegiatan ekspor-import yang dilakukan dengan jarak yang sangat jauh antara pembeli dan penjual sehingga menimbulkan ketidaktahuan karakter maupun sifat satu sama lain, menjadikan kegiatan ini potensi akan adanya risiko. Risiko yang dapat muncul dalam kegiatan ekspor-import, antara lain:

1. Risiko Transportasi

Jarak tempuh dan muatan yang sering berpindah tangan serta penyimpanan di gudang yang lama mampu menimbulkan kerusakan, kehilangan, atau risiko pencurian. Risiko tersebut menuntut pembeli wajib memahami haknya dalam urusan pengangkutan dan polis asuransi yang akan melindungi pembeli dari kerugian selama perjalanan.

2. Risiko Kredit atau *Non-Payment*

Jarak yang jauh membuat eksportir sulit mengenali reputasi importir terkait pembayaran. Peristiwa ini menimbulkan risiko tidak terjadinya pembayaran, keterlambatan waktu pembayaran, bahkan risiko penipuan.

3. Risiko Mutu Barang

Importir mengalami kesulitan mengetahui kualitas/mutu barang sebelum dikapalkan.

4. Risiko Nilai Tukar

Perubahan nilai tukar atau kurs asing yang fluktuatif tidak dapat dihindari akan menguntungkan atau merugikan. Untuk itu, eksportir maupun importir harus mampu melindungi kepentingannya masing-masing demi menghindari risiko perubahan nilai tukar, misalnya melakukan pembelian valuta asing terlebih dahulu kemudian dilakukan penyerahan, baik barang maupun uang.

5. Risiko Peristiwa Tak Terduga

Risiko ini terkait peristiwa yang terjadi di luar kuasa eksportir maupun importir yang mampu menghambat jalannya transaksi ekspor-impor, misalnya saja, bencana alam, perang, dan kecelakaan angkutan barang eksportir. Risiko-risiko tak terduga tersebut mampu menambah biaya ekstra atas satu transaksi ekspor-impor.

6. Risiko Hukum

Risiko ini mencakup perubahan peraturan perundang-undangan dalam negara yang berkaitan dengan pilihan hukum dalam sebuah kontrak. Perubahan hukum yang tidak terduga mendorong alternatif lain bagi kedua belah pihak untuk memilih cara perwasitan internasional/*international commerce arbitration*.

[Halaman ini sengaja dikosongkan]



BAB 5

DOKUMEN DALAM PERDAGANGAN INTERNASIONAL

Dalam perdagangan internasional (ekspor-impor), diperlukan beberapa dokumen penting sebagai syarat terjadinya kesepakatan. Dokumen ekspor dan impor dalam perdagangan internasional ini memenuhi semua persyaratan sebelum dan sesudah terjadinya transaksi. Semua jenis dokumen yang ada dalam proses transaksi ekspor dan impor, baik dikeluarkan oleh pengusaha, perbankan, pelayaran, dan instansi lainnya mempunyai fungsi dan peranannya masing-masing. Oleh sebab itu, semua dokumen yang menyangkut kegiatan tersebut harus dibuat dan diteliti dengan sejelas-jelasnya. Dokumen ekspor dan impor dalam perdagangan internasional tersebut dibedakan ke dalam tiga kelompok, yaitu:

1. Induk
2. Penunjang
3. Pembantu

A. Dokumen Induk



Gambar 5.1 Dokumen Induk Ekspor dan Impor

Sumber: <https://w3cargo.com/dokumen-export-dan-import/>

Yaitu dokumen inti yang dikeluarkan oleh Badan Pelaksana Utama Perdagangan Internasional. Yang memiliki fungsi sebagai alat pembuktian dalam pelaksanaan suatu transaksi. Yang termasuk dalam dokumen ini, antara lain:

1. *Letter of Credit (L/C)*

Yaitu suatu surat yang dikeluarkan oleh suatu bank atas permintaan importir yang ditujukan kepada eksportir di luar negeri, yang memberikan hak kepada eksportir untuk menarik wesel-wesel atas importir yang bersangkutan. Sebagai contoh, jika Pak Budi ingin mengirimkan barang ke Surabaya dari koleganya di Jepang, maka Pak Budi adalah importir. Dan koleganya adalah eksportir. Sebagai seorang importir, Pak Budi berhak mengajukan kepada bank untuk memiliki hak mengirim wesel-wesel dari sang kolega ketika pelaksanaan perdagangan sedang berlangsung.

2. *Bill of Landing (B/L)*

Yaitu surat tanda terima barang yang telah dimuat ke dalam kapal laut yang juga merupakan tanda bukti kepemilikan barang. Surat ini menjadi bukti akan dua hal. Hal pertama adalah bahwa B/L menjadi bukti kepemilikan barang di dalam kapal laut tersebut. Hal kedua adalah bahwa B/L menjadi bukti adanya kontrak pengangkutan barang di dalam sebuah kapal laut.

Jadi, pada intinya, *Bill of Lading* (B/L) memuat penjelasan bahwa barang Anda berada di dalam sebuah kapal. Dan di *Bill of Lading* (B/L) termuat hak dan kewajiban antara Anda dan pihak jasa angkutan barang via laut tersebut. Juga sebagai bukti adanya kontrak atau perjanjian pengangkutan barang melalui laut.

3. Polis Asuransi

Yaitu surat bukti pertanggungjawaban yang dikeluarkan perusahaan asuransi atas permintaan eksportir ataupun importir untuk menjamin keselamatan terhadap barang yang dikirim. Polis asuransi penting karena dapat membuktikan bahwa barang-barang yang tersebut di dalamnya telah diasuransikan. Dokumen ini juga menyebutkan risiko-risiko yang ditutup. Dokumen ini menyatakan pihak mana yang meminta asuransi dan kepada pihak siapa klaim dibayarkan. Setiap asuransi wajib dibayar dengan valuta yang sama dengan L/C, kecuali dalam syarat-syarat L/C ada pernyataan lain.

4. Faktur (*Invoice*)

Yaitu suatu dokumen penting yang dipakai dalam proses perdagangan. Dalam *invoice* akan dapat diketahui data-data tentang berapa jumlah wesel yang akan dapat ditarik, jumlah penutupan asuransi, dan penyelesaian urusan bea masuk. *Invoice* (faktur) dapat dibedakan ke dalam 3 jenis, yaitu:

a. *Proforma Invoice*

Yaitu penawaran dalam bentuk faktur biasa dari penjual kepada pembeli yang potensial. *Proforma invoice* juga merupakan tawaran kepada pembeli untuk menempatkan pesannya yang sering mendapatkan permintaan dari pembeli sehingga penjual mendapatkan izin impor dari instansi yang berwenang di negara importir.

Faktur ini biasanya menyatakan syarat-syarat jual-beli dan harga barang. Sehingga setelah pembeli yang bersangkutan telah menyetujui pesanan maka akan ada kontrak yang pasti. Penggunaan faktur ini juga digunakan apabila penyelesaian akan dilakukan dengan pembayaran terlebih dulu sebelum pengapalan, atas dasar *consignment* ataupun tergantung pada tender.

b. Commercial Invoice

Yaitu nota perincian tentang keterangan jumlah barang yang dijual, harga dari barang, dan perhitungan pembayaran. Faktur ini ditujukan oleh penjual (eksportir) kepada pembeli (importir) yang nama dan alamatnya sesuai dengan yang tercantum dalam L/C dan ditandatangani oleh yang berhak menandatangani.

c. Consular Invoice

Yaitu faktur yang dikeluarkan oleh instansi resmi, yaitu kedutaan atau konsulat. Faktur ini terkadang ditandatangani oleh konsulat perdagangan dalam negeri pembeli, dengan ditandatangani oleh eksportir. Atau dibuat dan ditandatangani oleh negara sahabat dari negara pembeli. Kegunaan dari faktur ini yaitu untuk memeriksa harga jual dibandingkan harga pasar yang sedang berlaku dan untuk memastikan bahwa tidak terjadi dumping.

B. Dokumen Penunjang



Gambar 5.3 Dokumen Penunjang Ekspor Impor

Sumber: <https://w3cargo.com/dokumen-export-dan-import/>

Yaitu dokumen yang dikeluarkan untuk mempererat atau merinci keterangan yang terdapat dalam dokumen induk, terutama faktur (*invoice*). Yang termasuk dokumen penunjang dalam dokumen ekspor dan impor, antara lain:

1. *Packing List* (Daftar Pengepakan)

Dokumen ini dibuat oleh eksportir yang menerangkan uraian dari barang-barang yang dipak, dibungkus, dan diikat dalam peti yang biasanya diperlukan oleh bea cukai.

2. *Certificate of Origin* (Surat Keterangan Asal)

Merupakan surat pernyataan yang ditandatangani untuk membuktikan asal dari suatu barang.

3. *Certificate of Inspection* (Surat Keterangan Pemeriksaan)

Yaitu surat keterangan tentang keadaan barang yang dimuat oleh *independent surveyor*, juru periksa barang atau badan resmi yang disahkan oleh pemerintah. Berfungsi sebagai jaminan atas mutu dan jumlah barang, ukuran, berat, kondisi, pengepakan, dan kuantitas pengepakan.

4. *Certificate of Quality* (Sertifikat Mutu)

Yaitu keterangan yang dibuat berkaitan dengan hasil analisis barang-barang di laboratorium perusahaan atau badan penelitian independen yang menyangkut mutu barang yang diperdagangkan.

5. *Manufacture's Quality Certificate* (Sertifikat Mutu dari Produsen)

Dokumen ini menguraikan tentang mutu dari barang-barang, termasuk penjelasan tentang kondisi baru atau tidaknya barang dan apakah memenuhi standar barang yang ditetapkan.

6. *Weight Note* (Keterangan Timbangan)

Yaitu catatan yang berisi perincian berat dari tiap-tiap kemasan barang, seperti yang tercantum dalam *commercial invoice*. Keterangan berat dari barang-barang yang dikapalkan atas dasar suatu L/C haruslah sama dengan yang tercantum pada dokumen pengapalan.

7. *Measurement List (Daftar Ukuran)*

Yaitu daftar yang berisi ukuran dan takaran dari tiap-tiap kemasan, seperti panjang, tebal, volume, serta garis tengah. Ukuran dalam dokumen ini haruslah sama dengan syarat-syarat yang tercantum dalam L/C.

8. *Chemical Analysis (Analisis Kimia)*

Yaitu pernyataan yang menjelaskan tentang bahan-bahan dan takaran serta kandungan bahan yang terdapat dalam barang-barang yang diperiksa. Penelitian ini dilakukan oleh badan analisis obat dan bahan kimia.

9. *Bill of Exchange (Wesel)*

Yaitu sebuah alat pembayaran yang memberikan perintah yang tidak bersyarat secara tertulis yang ditujukan oleh seseorang kepada orang lain. Pihak-pihak yang terlibat dalam wesel, antara lain:

- a. *Drawer* (penarik), yang menandatangani wesel.
- b. *Drawee* (tertatik), yang membayar.
- c. *Payee*, yang menerima pembayaran.
- d. *Endorsee*, pihak yang menerima perpindahan atau pengalihan wesel.

C. *Dokumen Pembantu dalam Dokumen Ekspor dan Impor*

Dokumen pembantu merupakan beberapa tambahan dalam dokumen ekspor dan impor yang walaupun bukan dokumen pengapalan, tetapi sering diperlukan untuk kelancaran penerimaan barang-barang yang dikapalkan di tempat importir atau eksportir. Dokumen-dokumen pembantu yang dimaksud dalam dokumen ekspor dan impor, antara lain:

1. *Freight Forwarder's Receipt*

Fungsinya sebagai tanda penerimaan barang-barang dan biasanya merupakan kontrak pengangkutan atau tanda kepemilikan barang-barang selama dalam pengawasan maskapai pelayaran.

2. *Delivery Order*

Berfungsi sebagai surat jalan yang dikeluarkan oleh eksportir.

3. Warehouse Receipt

Tanda terima yang dikeluarkan oleh sebuah gudang atas penerimaan barang-barang disebut “*warehouse receipt*”. Terkadang bank terpaksa menyimpan barang-barang impor yang tidak jadi ditebus importir di dalam gudang.

4. Trust Receipt

Suatu dokumen yang digunakan oleh importir untuk mendapatkan atau memiliki dokumen-dokumen pengapalan sebuah L/C, agar importir tersebut dapat menjual barang-barang yang bersangkutan sebelum membayar/menebus dokumen-dokumen pengapalan tersebut kepada bank. Dengan menandatangani dokumen tersebut importir mengikatkan diri kepada bank tersebut agar memperoleh hasil penjualan barang untuk melunasi pembayaran dokumen pengapalan tersebut kepada bank. Selama barang belum laku maka hak atas barang masih tetap dimiliki oleh bank.

Dalam perdagangan internasional, banyak prosedur yang harus dilalui. Oleh sebab itu, tidak mengherankan jika ada setumpuk berkas dan dokumen yang perlu dipersiapkan. Dan tiap-tiap dokumen tidak hanya berasal dari satu atau dua instansi. Bisa ada 5 sampai 10 instansi terkait yang perizinannya perlu dipersiapkan. Baik itu dari instansi perbankan, pelayaran, bea cukai, perpajakan, dan instansi-instansi lainnya. Termasuk di dalamnya dokumen seperti daftar opname.

Setiap dokumen perlu dibuat secara jelas, teliti, dan saksama. Karena perbedaan data dalam proses ekspor ataupun impor dapat menyebabkan beberapa hal, di antaranya: (1) terhambatnya proses pengiriman barang; (2) ditahannya barang oleh pihak bea cukai karena dianggap barang ilegal; dan (3) denda yang sangat besar. Oleh karenanya, jika ingin melakukan ekspor maupun impor, hal yang pertama perlu dilakukan adalah memeriksa kelengkapan dokumen. Bahkan jika menggunakan jasa impor, hal ini tidak boleh diabaikan.

[Halaman ini sengaja dikosongkan]



BAB 6

IMBAL BELI DALAM PERDAGANGAN INTERNASIONAL

Imbal beli pada hakikatnya merupakan perjanjian. Perjanjian ini menimbulkan akibat hukum bagi yang menandatangani, sehingga timbul kewajiban untuk melaksanakan segala sesuatu yang telah disepakati dalam perjanjian itu. Dalam imbal beli, rekanan asing yang tidak melaksanakan kewajibannya dikenakan penalti. Akan tetapi, selama lebih dari tiga tahun pelaksanaan imbal beli, penalti belum pernah dikenakan terhadap rekanan asing yang melalaikan kewajibannya. Imbal beli telah diterapkan lebih dari tiga tahun. Walaupun begitu, kebijaksanaan ini belum diketahui secara luas.

Istilah imbal beli dapat disamakan dengan istilah *counterpurchase*. *Counterpurchase* merupakan salah satu teknik *countertrade*. Dalam *counterpurchase* diperlukan dua perjanjian, sebagaimana dikemukakan oleh Hsung Bee Hwa menyatakan bahwa:

“It differs from barter in that instead of a single contract, two contracts are involved and each is paid in money.”

Dalam perjanjian pertama satu pihak berjanji untuk menjual barang dan peralatan kepada pihak kedua, dan dalam perjanjian kedua pihak pertama menyatakan pula bahwa ia berkeinginan untuk membeli barang dan peralatan dari pihak kedua atau mengusahakan agar peralatan tersebut dapat diekspor dari negara pihak kedua. Hal ini dinyatakan oleh Herta Seidman bahwa:

“Counterpurchase transaction entails an agreement by one party to sell goods and service to a second party, coupled with a commitment by the first party, to purchase goods and services from the second party’s country.”

Dalam hal ini pihak pertama menerima pembayaran untuk peralatan dan barang-barang yang dijualnya, sedangkan dari pembelian yang akan dilakukannya adalah dari jumlah tertentu (pada umumnya dalam persentase) dari nilai ekspor peralatan yang dijualnya. Seperti disebutkan di bawah ini, pihak pertama dapat pula melimpahkan keinginannya untuk membeli peralatan tersebut kepada pihak ketiga:

In counterpurchase the exporter receives payment for goods supplied to his import partner. However, the exporter commits himself in a parallel contract to purchase goods for a certain percentage value of his export contract from the importer’s country. He can fulfill this commitment himself or, if he has approved a ‘third party clause’ in his contract, he can transfer this commitment to another partner.

Di Indonesia sendiri istilah imbal beli mirip dengan istilah *counterpurchase* yang dikemukakan oleh Herta Seidman. Imbal beli memiliki ciri-ciri yang khusus. Seperti dikemukakan di atas, kebijaksanaan imbal beli ini merupakan usaha peningkatan ekspor nonmigas dengan cara pemanfaatan kemampuan daya beli pemerintah terhadap barang modal dan bahan baku penolong. Jadi, di dalam imbal beli di Indonesia, di satu pihak pemerintah melakukan pembelian barang-barang, termasuk pemborongan pekerjaan konstruksi, dari *supplier* atau kontraktor asing melalui impor. Di lain pihak, *supplier* atau kontraktor asing tersebut mempunyai kewajiban untuk melakukan pembelian komoditas ekspor nonmigas Indonesia.

Sesuai dengan surat menteri tersebut di atas, pembelian pemerintah di sini mempunyai pengertian sebagai pembelian/pengadaan barang yang dilaksanakan oleh Departemen/Lembaga Pemerintah Non-Departemen dan Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Pembiayaan pembelian tersebut bersumber pada Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) dan/atau kredit ekspor. Imbal beli dikenakan terhadap pembelian barang yang komponen impornya bernilai di atas 500 juta rupiah. Salah satu unsur penting dalam perjanjian *counterpurchase* ialah adanya klausula penalti. Klausula ini ditetapkan bila salah satu pihak melakukan kelalaian dalam melaksanakan kewajiban melakukan pembelian dari pihak lawan. Pada umumnya penalti berupa denda dan

berkisar di antara 10% sampai 15% dari nilai pembelian yang dilakukan. Hal ini dikemukakan oleh Herta Seidman bahwa:

“A third variable is the ‘penalty’ clause, which imposes a specified penalty for failure to meet counterpurchase obligations. Most counterpurchase agreements include such a clause, and the penalty often amount to between ten and fifteen percent of the initial sale.”

Dalam surat menteri tersebut di atas, diketahui pula adanya ketentuan tentang penalti, yaitu sebesar 50% dari nilai sisa yang tidak dilaksanakan impornya oleh *supplier* atau kontraktor asing. Klausula penalti tersebut dituangkan dalam pernyataan kesanggupan ekspor yang diserahkan oleh *supplier* atau kontraktor asing yang ingin mengikuti tender. Pernyataan kesanggupan ekspor tersebut disebut *Letter of Undertaking* yang telah baku bentuknya. Apabila *supplier*/kontraktor asing telah mengisi dan kemudian menyerahkan *Letter of Undertaking* kepada Departemen Perdagangan, ini berarti ia sanggup membeli komoditas ekspor nonmigas Indonesia. Ia bertanggung jawab untuk melaksanakan pembelian tersebut dan ini berarti pula ia sanggup untuk membayar penalti bila ia lalai melaksanakannya.

Memang kebijaksanaan tersebut mendatangkan hasil yang tidak sedikit. Herta Seidman menyebutkan: *“As of last August, this program has resulted in nearly \$600 million of counterpurchase commitments.”* Suatu jumlah yang tidak sedikit. Salah seorang konsultan Bank Dunia, P.N. Herta Seidman Agarwala menyebutkan: *“The total value of counterpurchase contracted until January 1984 in Indonesia amounted to US\$756 million.”* Sedangkan Pompiliu Verzariu menyebutkan: *“Total contracts signed under the countertrade requirements through December 1983 amounted to \$742 million.”* Data tersebut menunjukkan hasil yang diperoleh dari kebijaksanaan imbal beli yang telah dilaksanakan hampir lebih dari tiga tahun. Angka-angka di atas membuktikan telah berjalannya kebijaksanaan imbal beli dalam praktiknya. Akan tetapi, hal itu tidak berarti kebijaksanaan tersebut tidak mendapat sorotan tajam, terutama dari pengusaha asing. Seperti misalnya, dari pengusaha Jepang yang tergabung dalam Komite Ekonomi Jepang-Indonesia. Mereka menyatakan keberatan terhadap kebijaksanaan tersebut, terlebih dengan adanya penalti sebesar 50%. Hal tersebut perlu direnungkan mengingat Jepang sampai sekarang merupakan partner dagang Indonesia yang paling besar.

A. Landasan Hukum dan Peraturan yang Berhubungan dengan Imbal Beli

Landasan hukum imbal beli adalah Surat Menteri/Sekretaris Negara Nomor R-079/TPPBPP/1/1982, tanggal 21 Januari 1962, tentang “Pokok-Pokok Ketentuan Pengaitan Pembelian Pemerintah dan Impor dengan Ekspor Indonesia di Luar Minyak dan Gas Bumi”. Sedangkan peraturan yang berhubungan dengan imbal beli di sini maksudnya adalah peraturan sebagai berikut:

1. Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1980 tentang Tim Pengendali Pengadaan Barang/Peralatan Pemerintah, yang disempurnakan dengan Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 1983 tentang Penyempurnaan Keputusan Presiden Nomor 10 Tahun 1980 tentang Tim Pengendali Pengadaan Barang/Peralatan Pemerintah.
2. Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 14A Tahun 1900 tentang Pelaksanaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara, yang disempurnakan dengan Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 1981 tentang Penyempurnaan Keputusan Presiden Nomor 14A Tahun 1900 tentang Pelaksanaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara.
3. Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 15 Tahun 1980 tentang Tata Cara Penyediaan Dana dan Tata Cara Pelaksanaan Pembayaran dalam Rangka Pengadaan Barang/Peralatan Pemerintah.
4. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 1962 tentang Pelaksanaan Ekspor, Impor, dan Lalu Lintas Devisa.

1. Surat Menteri/Sekretaris Negara Nomor R-079/TPPBPP/1/1982

Presiden Soeharto, dalam sidang Kabinet Paripurna pada tanggal 30 Desember 1981, memberikan petunjuk bahwa pengadaan impor pemerintah perlu dimanfaatkan dalam usaha meningkatkan ekspor nonmigas, yaitu dengan cara mengaitkannya dengan ekspor komoditas nonmigas. Sesuai dengan petunjuk tersebut, dikeluarkanlah surat ini. Sebelumnya dikumpulkan dulu bahan-bahan yang diperlukan dari Departemen Perdagangan. Di dalam surat yang bersifat rahasia ini,

dimuat ketentuan pelaksanaan dan pokok-pokok ketentuan imbal beli. Menteri/sekretaris negara menetapkan surat tersebut selaku Ketua Tim Pengendali Pengadaan Barang/Peralatan Pemerintah. Tim ini disebut juga Tim Keppres 10 yang dibentuk berdasarkan Keputusan Presiden Nomor 10 Tahun 1980 tentang Tim Pengendali Pengadaan Barang/Peralatan Pemerintah (selanjutnya disebut Tim Pengendali Pengadaan). Ketua Tim Pengendali Pengadaan sesuai dengan tugasnya menetapkan ketentuan pelaksanaan imbal beli. Unsur yang penting dalam ketentuan pelaksanaan itu ialah adanya keharusan bagi rekan-rekan asing yang ingin mengikuti tender untuk menyatakan kesanggupan ekspor produk-produk Indonesia. Pernyataan ini dituangkan dalam *Letter of Undertaking*.

Surat menteri/sekretaris negara ini mulai berlaku tanggal 1 Januari 1982. Dalam hubungan ini dapat diketahui bahwa mulai saat itu untuk pengadaan peralatan oleh Departemen/Lembaga Pemerintah Non-Departemen dan Badan Usaha Milik Negara (selanjutnya disebut instansi), yang bernilai di atas 500 juta rupiah dikaitkan dengan kontrak penjualan ekspor produk-produk Indonesia.

a. Ketentuan Pelaksanaan Pengaitan

Dalam surat menteri tersebut dimuat ketentuan pelaksanaan pengaitan sebagai berikut:

- 1) setiap pengadaan/pembelian yang dilakukan melalui impor oleh instansi wajib dikaitkan dengan kontrak penjualan ekspor produk-produk Indonesia, dengan catatan pembiayaan pembelian tersebut dari APBN dan/atau kredit ekspor;
- 2) ketentuan pengaitan pembelian pemerintah dengan ekspor produk-produk Indonesia dicantumkan dalam dokumen lelang. Pelelangan di sini maksudnya ialah pelelangan untuk pengadaan peralatan pemerintah melalui impor yang bernilai di atas 500 juta rupiah atau lebih;
- 3) pernyataan kesanggupan mengekspor wajib disertakan pada saat peserta lelang (rekanan asing) memasukkan penawaran yang ditujukan kepada Direktorat Jenderal Perdagangan Luar Negeri, Departemen Perdagangan;
- 4) asli pernyataan kesanggupan ekspor secepatnya diajukan oleh instansi yang bersangkutan kepada Direktorat Jenderal Perdagangan

Luar Negeri, Departemen Perdagangan dengan tindasan kepada Ketua Tim Pengendali Pengadaan;

- 5) instansi yang bersangkutan menilai semua dokumen lelang setiap peserta, termasuk penilaian mutu teknis harga dan syarat pembiayaan serta kesanggupan mengekspor tersebut;
- 6) kemudian diambil keputusan tentang pemenang lelang dan keputusan ini diberitahukan kepada instansi yang bersangkutan dan kepada Departemen Perdagangan;
- 7) pemenang lelang wajib menyiapkan kontrak ekspor serta kontrak pengadaan dengan instansi yang bersangkutan. Kontrak pengadaan baru dapat ditandatangani setelah pemenang lelang membuktikan bahwa ia telah mengadakan kontrak ekspor.

b. Ketentuan Pengaitan

- 1) barang hasil pertanian, hasil industri, dan hasil pertambangan selain minyak dan gas bumi merupakan produk-produk Indonesia yang dikaitkan;
- 2) rekanan asing yang memenangkan lelang dapat memenuhi kewajiban melakukan pembelian produk-produk Indonesia oleh perusahaannya sendiri, perusahaan yang berafiliasi atau yang ada hubungannya dengan perusahaan pemenang lelang atau oleh perusahaan lain (pihak ketiga). Untuk yang terakhir pelimpahan kewajiban tersebut dituangkan di dalam *Assignment Agreement* dan harus mendapat persetujuan dari Departemen Perdagangan;
- 3) barang ekspor yang dikaitkan nilainya harus sama dengan nilai pembelian pemerintah dari luar negeri, dalam FOB (tidak termasuk biaya angkutan, asuransi, biaya perawatan, dan *local component*, yaitu barang-barang yang dapat diperoleh di Indonesia, seperti pasir). Nilai komponen bahan/barang yang diimpor setelah dijumlah merupakan nilai yang dikenakan pengaitan. Hal ini khusus untuk pemborongan pekerjaan konstruksi;
- 4) setelah memilih satu atau beberapa jenis barang/produk yang akan dibelinya dari Indonesia, pemenang lelang dapat mengadakan hubungan langsung dengan eksportir Indonesia untuk kemudian menandatangani kontrak jual-beli sesuai bentuk kontrak yang lazim berlaku;

- 5) pembelian yang dilakukan oleh pemenang lelang harus merupakan tambahan (*additional*) dari jumlah transaksi dagang yang dilakukan sebelumnya. Maksud ketentuan ini ialah bila sebelum diberlakukannya kebijaksanaan imbal beli pemenang lelang telah melakukan pembelian dari Indonesia, maka setelah kebijaksanaan tersebut berlaku, pembelian yang dilakukannya harus merupakan tambahan dari pembelian yang dilakukan sebelumnya;
- 6) tujuan ekspor produk-produk Indonesia adalah ke negara asal pemenang lelang. Tujuan ekspor dapat ke negara pemenang lelang atau ke negara asal barang, bila pembelian pemerintah disuplai dari beberapa negara. Negara ketiga dapat menjadi tujuan ekspor jika negara “ketiga itu bukan merupakan pasaran tradisional barang ekspor yang bersangkutan” dan ekspornya tidak mengganggu saluran pemasaran yang telah ada. Negara ketiga di sini maksudnya ialah negara selain negara asal pemenang lelang atau negara asal barang;
- 7) mata uang yang digunakan dalam transaksi produk-produk Indonesia ialah mata uang dolar Amerika Serikat (US\$) atau mata uang lain yang tercatat dalam bursa valuta asing Indonesia;
- 8) kontrak antara eksportir Indonesia dengan pemenang lelang dalam hal ini tidak merupakan “*future’s buying*”, yaitu rekanan asing yang telah melakukan impor sebelum ia mengikuti tender memasukkan nilai impor tersebut ke dalam imbal beli setelah ia memenangkan lelang. Hal ini sebagai usaha untuk mengamankan posisi rekanan asing atau eksportir terhadap perkembangan harga yang akan datang (*hedging*);
- 9) kewajiban melakukan pembelian produk-produk Indonesia harus diselesaikan pada saat berakhirnya kontrak pembelian produk-produk Indonesia tersebut. Pembelian tersebut harus dikapalkan secara bertahap dan teratur sepanjang masa kontrak pembelian pemerintah. Apabila pada akhir pelaksanaan pembelian pemerintah, ekspor dari Indonesia belum diselesaikan sebagian atau seluruhnya, maka rekanan asing atau yang mendapat pelimpahan kewajiban tersebut dikenakan penalti sebesar 50% dari nilai ekspor yang belum dilaksanakannya;
- 10) pembelian produk-produk Indonesia tersebut sudah harus dimulai secara bertahap dalam waktu enam bulan setelah pemberian *award*.

Selain ketentuan di atas terdapat pula ketentuan lain yang bersifat melarang, yaitu: melarang transaksi dengan negara-negara Angola, Afrika Selatan, Israel, dan Republik Rakyat Cina. Juga ada beberapa produk yang dilarang diekspor, antara lain: emas, perak, kulit sapi mentah, karet yang belum diproses dengan kategori tertentu, dan kayu gelondongan.

Kebijaksanaan imbal beli ini mempunyai pengecualian, yaitu:

- 1) apabila sumber biaya bukan berasal dari APBN atau kredit ekspor, melainkan dari kredit lunak, kredit dari Bank Dunia, Bank Pembangunan Islam, dan Bank Pembangunan Asia;
- 2) terhadap komponen dalam negeri yang termasuk dalam kontrak rekanan asing, seperti komponen jasa, pajak/bea, dan barang-barang;
- 3) jasa yang dipakai oleh instansi pemerintah yang ada hubungannya dengan keahlian tertentu, seperti ahli hukum (*lawyer*), jasa konsultan, *surveyor*, pembelian teknologi (paten), dan sebagainya;
- 4) impor atau pembelian dalam rangka *joint venture* antara perusahaan negara atau asing.

2. Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1980 juncto Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 1983

Keputusan Presiden Nomor 17 Tahun 1983 menegaskan dan menyempurnakan tugas, fungsi, dan keanggotaan Tim Pengendali yang telah dibuat dalam Keputusan Presiden Nomor 10 Tahun 1980. Hal ini dipandang perlu untuk lebih meningkatkan kelancaran, daya guna, dan hasil guna dalam pengadaan peralatan dan pemborongan pekerjaan yang diperlukan oleh instansi. Tugas utama Tim Pengendali Pengadaan ini adalah mengendalikannya dan mengoordinasikan pengadaan peralatan serta pemborongan pekerjaan yang bernilai di atas 500 juta rupiah dan dilakukan melalui pelelangan atau tanpa pelelangan. Tanpa pelelangan di sini mempunyai pengertian pemerintah telah menunjuk langsung rekanan asing yang dipilih. Pengadaan peralatan serta pemborongan pekerjaan itu dibiayai masing-masing dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN), Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah

(APBD), Anggaran Badan Usaha Milik Negara, dan dana pemerintah lainnya. Hal ini dimuat dalam Pasal 4 ayat 2. Dalam hubungan ini, untuk peralatan yang diimpor pembiayaannya bersumber pada APBN dan kredit ekspor. Tim Pengendali Pengadaan juga melaksanakan fungsi, yaitu:

- a. penelitian dan penetapan jenis, jumlah, spesifikasi, harga, serta tata cara pengadaan;
- b. penilaian segi teknis, mutu barang, dan harga yang paling menguntungkan;
- c. koordinasi dan pengawasan pengadaan;
- d. pembinaan administrasi dan dokumentasi pengadaan.

Dengan susunan, fungsi, dan tugas Tim Pengendali Pengadaan yang jelas tersebut diharapkan pelaksanaan pengaitan dapat pula berjalan lancar sesuai dengan ketentuan-ketentuan dalam surat menteri/ sekretaris negara tersebut.

3. Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 14A Tahun 1960 juncto Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 1981

Jumlah maupun mutu dari peralatan dan perlengkapan kerja untuk instansi perlu ditingkatkan, sejalan dengan meningkatnya program pembangunan dan dalam rangka upaya mempertahankan momentum pembangunan. Termasuk pula dalam pengertian peralatan adalah peralatan yang diselenggarakan dengan mengimpornya dari luar negeri. Sebagai pengeluaran rutin, biaya pengadaan peralatan ini diperoleh dari APBN. Dalam hubungan ini, untuk mencapai efisiensi dalam pengeluaran tersebut, pemerintah melakukan dan memperhatikan standardisasi dan pengawasan mutu peralatan tersebut. Hal ini sesuai dengan prinsip pelaksanaan APBN, yaitu prinsip hemat, tidak mewah, dan efisien, serta prinsip terarah dan terkendali sesuai dengan kegiatan dan fungsi masing-masing instansi dan lembaga lainnya.

Pengadaan peralatan/barang tersebut dilaksanakan secara terpusat oleh Sekretariat Negara di bawah koordinasi Tim Pengendali Pengadaan, misalnya pengadaan kendaraan bermotor dan barang lain yang ditetapkan oleh tim tersebut. Demikian pula untuk pengadaan

barang/peralatan serta pemborongan pekerjaan yang bernilai di atas 500 juta rupiah, dengan atau tanpa pelelangan, dilaksanakan di bawah koordinasi Tim Pengendali Pengadaan. Tim tersebut juga menetapkan standar surat perjanjian untuk berbagai macam pengadaan peralatan dan pemborongan pekerjaan. Dalam hubungan ini, untuk pelaksanaan imbal beli terdapat sebuah syarat lagi sebelum ditandatanganinya kontrak pengadaan tersebut, yaitu rekanan asing menyerahkan pula pernyataan kesanggupan mengeksport produk-produk Indonesia.

4. Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 15 Tahun 1900

Dana untuk pengadaan peralatan disediakan setelah menteri/ketua instansi yang bersangkutan mengajukan surat permintaan penyediaan dana kepada Menteri Keuangan. Hal ini dilakukan setelah surat perjanjian pengadaan ditandatangani dengan rekanan asing atas persetujuan tertulis dari Tim Pengendali Pengadaan. Surat perjanjian pengadaan yang telah ditandatangani dilampirkan bersamaan dengan surat permintaan penyediaan dana tersebut.

Keputusan presiden ini ditetapkan “demi kelancaran, kedayagunaan, dan kehasilgunaan pengadaan barang/peralatan pemerintah dalam hubungannya dengan pelaksanaan Keputusan Presiden Nomor 10 Tahun 1980”. Tata cara ini diharapkan dapat menjamin kelancaran tercapainya semua sasaran yang telah ditetapkan.

5. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 1982

Peraturan pemerintah ini merupakan kebijaksanaan pemerintah untuk meningkatkan ekspor produk-produk Indonesia dengan cara memperkuat daya saingnya di pasaran dunia. Dalam aturan ini, eksportir dibebaskan dari kewajiban menjual devisa kepada Bank Indonesia. Dari ketentuan ini dapat diketahui bahwa pemerintah memberikan kesempatan kepada eksportir agar dapat memanfaatkan devisa sebaik mungkin untuk pembelian barang modal guna menunjang ekspornya atau untuk memperoleh hasil yang maksimal dari penggunaan devisa yang dimilikinya. Diharapkan dengan kebijaksanaan ini eksportir dapat bersaing dan memperoleh tempat di pasaran dunia. Selanjutnya,

diharapkan pula memperlancar perdagangan luar negeri dan akhirnya meningkatkan pembangunan ekonomi Indonesia.

Salah satu usaha meningkatkan daya saing tersebut adalah dengan menyediakan kredit ekspor. Kredit ekspor merupakan kredit modal kerja untuk membiayai:

- a. kegiatan eksportir mulai dari mengumpulkan barang hingga pengapalannya untuk diekspor;
- b. produksi barang yang dimaksudkan untuk diekspor maupun produk/pembelian/impor bahan yang akan diproduksi menjadi barang untuk diekspor;
- c. kebutuhan selama masa tenggang antara dikapalkannya barang dengan akseptasi wesel berjangka atau dibayarnya wesel tunai di luar negeri.

Dalam hubungan dengan pelaksanaan imbal beli telah diketahui bahwa kredit ekspor merupakan salah satu sumber biaya untuk pengadaan peralatan yang dilakukan melalui impor.

B. Perjanjian-Perjanjian Pokok dalam Imbal Beli

Seperti telah diuraikan di atas, khusus untuk imbal beli ditetapkan sebuah syarat lagi sebelum ditandatanganinya surat perjanjian pengadaan peralatan. Syarat tersebut ialah surat pernyataan kesanggupan mengeksport produk-produk Indonesia yang harus dilampirkan pada saat rekanan asing akan mengajukan permohonan mengikuti lelang. Pernyataan ini disebut *Letter of Undertaking*. Dari uraian ini dapat diketahui bahwa rekanan asing tidak dapat mengikuti lelang bila ia tidak melampirkan pernyataan kesanggupan mengeksport tersebut. Ada kalanya rekanan asing tersebut bukan sebagai importir, sehingga ia perlu melimpahkan kepada importir yang sanggup melakukan pembelian produk-produk Indonesia. Untuk pelimpahan ini, antara rekanan asing dengan importir asing dibuat *Assignment Agreement*. Bagi rekanan asing yang bukan importir tentu saja tidak dapat memenuhi syarat untuk dapatnya ia mengikuti lelang; tanpa *Assignment Agreement* tersebut. Dengan demikian, dapat dimengerti bahwa *Letter of Undertaking* dan *Assignment Agreement* merupakan syarat mutlak untuk terlaksananya imbal beli.

1. *Letter of Undertaking*

Letter of Undertaking diajukan pada saat rekanan asing memasukkan permohonan mengikuti lelang sebagai surat pernyataan kesanggupan, di dalam *Letter of Undertaking* rekanan asing menyatakan kesanggupannya untuk:

- a. melakukan pembelian hasil-hasil pertanian dan/atau hasil industri Indonesia. Kewajiban ini dapat dilakukan oleh rekanan asing itu sendiri, perusahaan yang bergabung dengannya, atau oleh pihak ketiga asing. Pembelian ini dilakukan rekanan asing dengan memilih satu atau beberapa produk. Setiap pembelian yang dilakukan rekanan asing dikonfirmasi oleh Departemen Perdagangan di dalam *Annex A*. *Annex A* merupakan pemberitahuan dari Departemen Perdagangan kepada rekanan asing, yang memberikan penegasan tentang: a) nilai FOB semua peralatan, bahan, dan produk yang disediakan bukan dari bahan-bahan Indonesia; b) negara tujuan tempat produk-produk Indonesia dipasarkan kembali atau digunakan, dengan catatan tidak mengganggu kegiatan dagang yang telah dilakukan pedagang Indonesia ke negara tersebut; c) perusahaan/gabungannya yang melakukan pembelian; dan d) jangka waktu imbal beli;
- b. menggunakan produk-produk Indonesia di negara-negara yang telah disetujui Departemen Perdagangan, jika rekanan asing tidak diizinkan menjualnya kembali ke negara lain;
- c. mulai melakukan pembelian enam bulan setelah tanggal *award* dan dilaksanakan sebelum berakhirnya kontrak;
- d. mengajukan bukti-bukti pengapalan produk-produk Indonesia dalam bentuk *Annex B* (*Annex B* adalah pemberitahuan dari rekanan asing kepada Departemen Perdagangan tentang pembelian yang dilakukan) dan bukti-bukti lain. Dengan bukti-bukti tersebut, Departemen Perdagangan dapat memonitor pemenuhan kewajiban melakukan pembelian produk-produk Indonesia.

Di samping pernyataan tersebut di atas, di dalam *Letter of Undertaking* disebutkan pula bahwa:

- a. harga dan pengiriman serta syarat lain dalam hubungannya dengan pembelian dari eksportir akan dirundingkan pada saat pembelian tersebut;

- b. nilai dari setiap pembelian sama dengan daftar harga yang terdapat dalam dokumen barang-barang yang dikirim (*invoice*), tidak termasuk biaya pengapalan yang terdapat dalam *invoice* dan pajak serta bea lainnya;
- c. nilai dari setiap pembelian dihitung menurut nilai tukar (kurs) yang ditentukan Bank Indonesia yang berlaku pada tanggal *invoice* tersebut;
- d. pembelian produk-produk Indonesia merupakan pembelian yang bersifat *additional*/tambahan. Hal ini dinyatakan demikian karena ada rekanan asing yang telah melakukan pembelian dari Indonesia sebelum adanya kebijaksanaan imbal beli ini;
- e. Departemen Perdagangan akan memberikan pertimbangan apabila pada saat melaksanakan kewajibannya, ada rekanan asing yang menghadapi keadaan-keadaan sebagai berikut:
 - 1) tidak tersedianya produk tertentu yang akan dibelinya;
 - 2) suatu produk tidak memenuhi kualitas ekspor;
 - 3) produk tertentu kurang dapat bersaing di pasaran internasional.

Dalam hubungan ini, Departemen Perdagangan akan memperhatikan keadaan tersebut dan melakukan penyesuaian apabila diperlukan, misalnya: perpanjangan jangka waktu imbal beli. Ketentuan yang penting dalam *Letter of Undertaking* ini adalah ketentuan yang menyatakan persetujuan rekanan asing untuk membayar ganti rugi sebesar 50\$ dari sisa kewajiban yang telah dilaksanakan. Ketentuan ini yang disebut penalti. Seperti yang dimuat dalam paragraf tentang penalti yang menyatakan bahwa:

If we fail to comply with our undertaking contained herein, we hereby agree to pay to you as liquidated damages an amount equal to 50% of the difference between the total value of products actually purchased pursuant to this undertaking and the foreign currency to be confirmed as aforesaid.

Rekanan asing juga menyatakan bahwa:

- a. rekanan asing memiliki kuasa penuh, wewenang dan hak yuridis untuk melakukan kewajiban tersebut dan mematuhi syarat-syarat dan ketentuan dalam *Letter of Undertaking*;
- b. rekanan asing telah mengambil tindakan hukum yang perlu untuk melaksanakan kewajiban tersebut;

- c. kewajiban imbal beli merupakan kewajiban hukum yang sah dan mengikat;
- d. tidak ada hukum, ketentuan/peraturan, kewajiban berdasarkan perjanjian atau kewajiban lain yang mengikat akan bertentangan dengan penandatanganan *Letter of Undertaking* dan segala akibatnya atau dengan pelaksanaan syarat dalam *Letter of Undertaking*;
- e. kewajiban tersebut mengikat terhadap pengganti rekanan asing tersebut.

Syarat lain menyatakan bahwa *Letter of Undertaking* ditandatangani oleh pimpinan kantor pusat rekanan asing tersebut di luar negeri atau kuasanya (dengan surat kuasa). Tanda tangan tersebut di atas meterai Rp500,00.

Departemen Perdagangan juga menerbitkan daftar produk yang dapat dibeli dan daftar eksportir Indonesia. Yang pertama adalah buku A.1 dan buku A.2 yang berjudul, *List of Indonesian Export Commodities Available for Additional Exports in 1982*. Buku tersebut diterbitkan bulan Januari dan Maret 1982 dan berisi lebih dari 30 produk-produk Indonesia. Yang kedua adalah buku B.1 dan B.2 berisi nama eksportir dan asosiasi Indonesia, yang memudahkan rekanan asing untuk memilih eksportir Indonesia yang akan menyediakan produk-produk Indonesia yang dibelinya. Buku tersebut berjudul, *List of Indonesian Commodity Association and Exporters*. Kedua buku tersebut memudahkan rekanan asing untuk melakukan pembelian produk-produk Indonesia.

2. Assignment Agreement

Ada dua pihak dalam *Assignment Agreement* ini. Pihak pertama adalah rekanan asing yang memenangkan lelang, selanjutnya disebut *assignor*. Kemudian pihak yang akan dilimpahi kewajiban membeli produk-produk Indonesia, selanjutnya disebut *assignee*.

Sesuai dengan *Letter of Undertaking* dan *Annex A*, maka *assignor* telah menerima kewajiban untuk melakukan pembelian produk-produk Indonesia. Telah diuraikan pula bahwa rekanan asing yang tidak dapat melakukan pembelian produk tersebut karena ia bukan importir, dapat melimpahkan kewajiban tersebut kepada importir asing. Hal ini dilakukan dengan menandatangani *Assignment Agreement*. Di dalam

Assignment Agreement ini disebutkan bahwa *assignor* akan melimpahkan kewajiban melakukan pembelian produk-produk Indonesia. Seperti disebutkan dalam *Assignment Agreement* bahwa: “*WHEREAS, the assignor desires to assign to the assignee, without recourse to the assignor, all of its rights and obligations under and with respect to the Letter of Undertaking*”. “Sepenuhnya” berarti semua hak dan kewajiban yang tertuang dalam *Letter of Undertaking* dipikul oleh *assignee*. Syarat utama yang dipikul oleh *assignee* adalah syarat yang berhubungan dengan penalti dalam hal apabila *assignee* tidak memenuhi syarat-syarat dalam *Letter of Undertaking*. Hal ini dinyatakan dalam *Assignment Agreement* bahwa:

The assignee hereby accepts such assignment and specifically agrees, for the benefit of the Department of Trade of Republic of Indonesia, to assume and be bound by all of the terms and conditions of the Letter of Undertaking, and in particular those relating to the payment of liquidated damages in the event the assignee fails to comply with the terms of the Letter of Undertaking had originally been executed by the assignee.

Assignment Agreement tersebut perlu mendapat persetujuan dari Departemen Perdagangan. Persetujuan ini menegaskan bahwa *assignor* dibebaskan dari kewajiban membeli produk-produk Indonesia, karena kewajiban tersebut telah dilimpahkan sepenuhnya kepada *assignee*.

Terhitung sejak tanggal persetujuan yang diberikan oleh Departemen Perdagangan, *Assignment Agreement* tersebut mulai berlaku. *Assignor* dan *assignee* melaksanakannya mulai tanggal *agreement* tersebut dibuat oleh mereka (sesuai dengan tanggal yang tercantum pada alinea pertama *Assignment Agreement*).

C. Proses Perjanjian Imbal Beli

Berdasarkan Surat Menteri/Sekretaris Negara Nomor R-079/TPPBPP/1/1982 dapat disimpulkan bahwa proses perjanjian imbal beli dapat dibagi dalam tiga tahap. *Tahap pertama*, dimulai dengan penyelenggaraan tender/lelang oleh instansi dengan mengundang rekanan asing. Tender ini dengan sepengetahuan perdagangan, bagi rekanan asing yang ingin mengikuti tender, *Letter of Undertaking* dilampirkan dalam permohonan mengikuti tender. *Letter of Undertaking* disampaikan kepada Direktorat Jenderal Perdagangan Luar Negeri, Departemen Perdagangan untuk diteliti. Setelah itu dikeluarkan

Surat Persetujuan *Letter of Undertaking*. Hasil penelitian disampaikan kepada Tim Pengendali Pengadaan (selanjutnya disingkat TPP). TPP menentukan pemenang tender, keputusan ini diberitahukan kepada instansi yang bersangkutan. Dari Pasal 20 ayat 6 dan ayat 7 butir c Keputusan Presiden Nomor 14A Tahun 1980 diketahui bahwa pengadaan peralatan pemerintah dapat dilakukan dengan atau tanpa pelelangan. Dalam hubungan ini, untuk pengadaan peralatan tanpa pelelangan, instansi yang bersangkutan hanya mengundang rekanan asing yang telah ditunjuk. *Tahap kedua*, instansi tersebut memberikan surat kepada Departemen Perdagangan yang berisi: surat keputusan TPP tentang pemenang tender, perincian FOB, dan *delivery time*, yaitu batas waktu penyelesaian pengadaan barang. Departemen Perdagangan selanjutnya menghubungi pemenang tender untuk membuat draf *Annex A*, *Annex A* dibuat rangkap tiga. Masing-masing untuk Departemen Perdagangan, instansi yang bersangkutan, dan pemenang tender untuk ditandatangani. Pemenang tender pada tahap ini juga harus menyerahkan *Assignment Agreement* bila ia melimpahkan kewajiban imbal beli kepada pihak ketiga asing. *Assignment Agreement* ini harus mendapat persetujuan Departemen Perdagangan. Pada tahap terakhir, Departemen Perdagangan mengeluarkan Surat Persetujuan Pengeluaran *Award*. Surat ini merupakan pemberitahuan bahwa perjanjian untuk melaksanakan pengadaan peralatan pemerintah dapat ditandatangani antara instansi dengan pemenang tender. Sebelumnya, pemenang tender mengadakan kontrak langsung dengan eksportir Indonesia untuk melakukan pembelian produk-produk Indonesia. Kontrak ini harus ditunjukkan pada saat tanda tangan perjanjian antara instansi dengan pemenang tender. Sampai tahap ini terjadi perjanjian imbal beli antara instansi yang bersangkutan dengan pemenang tender. Seperti telah diketahui, pembelian produk-produk Indonesia harus sudah dimulai enam bulan setelah *award* diberikan. Pembelian dapat pula dilakukan beberapa kali sampai nilainya sama dengan nilai yang tertera dalam *Annex A*. Setiap kali pembelian dikonfirmasi oleh Departemen Perdagangan. Dapat disimpulkan bahwa pada dasarnya rekanan asing menyelenggarakan dua kontrak. *Kontrak pertama*, ialah kontrak dengan pemerintah, dalam hal ini dengan instansi yang bersangkutan. *Kontrak kedua*, masih dalam kaitan dengan kontrak pertama, ialah kontrak dengan eksportir Indonesia. Kontrak kedua sesuai dengan kontrak yang lazim berlaku dalam dunia

perdagangan. Dalam kontrak ini dimasukkan sebuah pasal tambahan tentang pengaitan pembelian pemerintah. Kedua kontrak tersebut berkaitan erat dan penting dalam imbal beli. Kontrak dengan pemerintah saja (instansi) tidak dapat disebut sebagai imbal beli, tanpa ada kontrak dengan eksportir Indonesia. Demikian pula sebaliknya.

Sebagai contoh imbal beli untuk pengadaan alat-alat kontrasepsi oleh Departemen Kesehatan. *Pada tahap pertama*, Departemen Kesehatan mengundang rekanan asing. Di antaranya ialah *Commonwealth Benefit Enterprises Limited*, Hongkong (selanjutnya disingkat CBE), dengan *Letter of Undertaking* tertanggal 19 Juli 1984, TPP menentukan CBE sebagai pemenang tender. Keputusan TPP tertanggal 27 Juli 1984.

Pada tahap kedua, Departemen Kesehatan membuat surat kepada Departemen Perdagangan yang berisi keputusan TPP, perincian FOB dari CBE dan *delivery time*. Departemen Perdagangan selanjutnya menghubungi CBE untuk membuat draf *Annex A*. *Annex A* masing-masing diberikan kepada Departemen Perdagangan, Departemen Kesehatan, dan CBE.

Pada tahap terakhir, Departemen Perdagangan mengeluarkan surat *award* tertanggal 27 Agustus 1984. Sebelum CBE menandatangani surat itu dengan Departemen Kesehatan, CBE membuat kontrak dulu dengan eksportir Indonesia. CBE melakukan sendiri pembelian produk tersebut, yaitu oleh perusahaan yang tergabung di dalamnya, yakni CBE, USA, Polomate Corp., USA, dan Argus Brand, USA. Jadi, dalam hal ini tidak terdapat *Assignment Agreement*. Ketiga perusahaan asing ini yang menghubungi eksportir Indonesia dan memilih produknya. Mereka memilih karet, lada, dan *plywood*. Nilai imbal beli mereka ialah US\$624.419,63 dengan jangka waktu sampai bulan Maret 1985. Kewajiban tersebut dapat diselesaikan pada tanggal 14 Desember 1984 (konfirmasi Departemen Perdagangan), dengan surplus US\$30.225,37. Jadi, CBE menandatangani dua kontrak untuk terlaksananya imbal beli, yaitu dengan Departemen Kesehatan dan dengan eksportir Indonesia.

D. Hambatan-Hambatan dalam Imbal Beli

Dalam Surat Menteri/Sekretaris Negara Nomor R-079/TPPBPP/1/1982 disebutkan bahwa: “*Setiap peserta lelang pada saat memasukkan penawaran, wajib menyertakan/melampirkan pernyataan kesanggupan mengimpor barang-*

barang dari Indonesia ...”. Pernyataan kesanggupan ini bukan merupakan persyaratan yang mudah bagi rekanan asing yang ingin mengikuti tender di Indonesia. Konsekuensi yang timbul dari pernyataan tersebut ialah rekanan asing bertanggung jawab atas terlaksananya pernyataan itu. Dengan perkataan lain, ia harus melakukan pembelian produk-produk Indonesia tersebut. Hal ini tentu menjadi bahan pertimbangan bagi rekanan asing, terutama masalah pembiayaannya. Bila demikian halnya, akan timbul dua kemungkinan. *Pertama*, rekanan asing menaikkan harga barang yang akan dibeli oleh pemerintah. Hal ini jelas merugikan pemerintah. Bila tidak ada pilihan rekanan asing yang lain dan demi kelancaran pengadaan barang untuk pembangunan, maka pemerintah terpaksa mengeluarkan biaya tambahan untuk melakukan pembelian peralatan tersebut. *Kedua*, kemungkinan lain ialah di pihak rekanan asing itu sendiri. Mereka harus mengeluarkan biaya untuk membeli produk Indonesia. Terlebih apabila ia harus mencari partner untuk melakukan pembelian, karena rekanan asing bukan sebagai importir. Ini berarti keuntungan yang akan diperoleh rekanan asing itu tidak banyak. Bukan tidak mungkin banyak rekanan mengundurkan diri karena adanya kewajiban ini. Bila hal ini terjadi pada saat pemerintah memerlukan sekali peralatan tersebut, paling tidak akan tertunda pembelian itu. Bila pembelian tertunda, maka terganggu pula kelancaran suatu proyek pemerintah. Bila suatu proyek terganggu, maka pada akhirnya akan mengganggu kelancaran momentum pembangunan yang ingin dipertahankan oleh pemerintah.

Dalam angka 4 Pokok-Pokok Ketentuan Pengaitan Pembelian Pemerintah di dalam surat menteri/sekretaris negara tersebut (selanjutnya Pokok-Pokok Ketentuan Pengaitan), disebutkan bahwa: *“Barang ekspor yang dikaitkan adalah barang hasil pertanian, hasil industri, dan lainnya di luar minyak dan gas bumi ...”*. Produk-produk ini pada umumnya adalah produk yang tidak laku. Sebab itulah, untuk peningkatan eksportnya, produk-produk tersebut dikaitkan dengan pembelian pemerintah. Sebagai contoh: kayu dan *plywood*. Pasaran *plywood* di luar negeri lemah sekali. Tentu merupakan risiko yang tidak kecil bagi rekanan asing untuk memilih produk yang tidak laku. Terlebih bila hal ini dikaitkan dengan nilai FOB kontrak yang tidak kecil. Di samping itu sebagian besar produk tersebut amat bersaing di pasaran dunia dan mengalami fluktuasi yang besar.

Rekanan asing dapat memilih satu atau beberapa produk yang akan dibelinya dari Indonesia. Ini sesuai dengan bunyi angka 6 Pokok-Pokok Ketentuan Pengaitan. Sebagian besar rekanan asing, seperti rekanan asing dari Jepang dan Amerika Serikat, mengkhawatirkan mencari produk itu sulit. Kekhawatiran ini beralasan jika dihubungkan dengan produksi produk-produk Indonesia tersebut. Ada kalanya terjadi surplus produksi, sehingga suatu produk dapat diekspor untuk memenuhi permintaan rekanan asing, Akan tetapi, tidak jarang pemerintah mengutamakan pasaran dalam negeri. Sebagai contoh ialah minyak sawit, sebagai salah satu produk. Apabila pasaran dalam negeri memperlihatkan gejala kenaikan harga atau kekurangan suplai maka minyak sawit ini lebih diutamakan untuk persediaan pasaran dalam negeri. Dalam hubungan ini pemerintah harus dapat memberikan kepastian kepada rekanan asing bahwa produk-produk tersebut ada. Pengertian ada di sini maksudnya produk-produk tetap ada untuk waktu yang tidak ditentukan. Dengan demikian, terjamin kontinuitas bahwa pemerintah tetap dapat menyediakan produk-produk tersebut untuk keperluan imbal beli. Jaminan ini penting bagi rekanan asing yang akan memilih produk. Produk-produk ini tentunya juga memenuhi standar mutu.

Pada angka 14 Pokok-Pokok Ketentuan Pengaitan disebutkan: *“Kontrak ekspor barang Indonesia harus dilaksanakan secara bertahap dan teratur sepanjang masa kontrak pembelian pemerintah, dan harus sudah diselesaikan sebelum berakhirnya masa kontrak pembelian tersebut”*. Berkaitan dengan sulitnya mencari produk, maka keharusan untuk melakukan pembelian secara teratur sulit diharapkan. Demikian pula syarat menyelesaikan pembelian sebelum berakhirnya masa kontrak pembelian. Untuk yang terakhir pada umumnya terjadi pada kontrak imbal beli di mana pengadaan barangnya dapat diselesaikan dalam waktu satu tahun. Dalam hubungan ini pembelian produk-produk juga harus dapat diselesaikan dalam satu tahun. Sebagai contoh pengadaan pupuk urea untuk kebutuhan musim tanam 1984/1985 oleh *Trans-Continental Fertilizer, USA* (selanjutnya disingkat TCF). Surat Keputusan TPP tertanggal 10 Juli 1984, TCF telah menyelesaikan suplai pupuk pada September 1984. Akan tetapi, kewajiban membeli produk-produk hingga Oktober 1985 belum dilaksanakan. Alasan yang dikemukakan ialah waktu yang diberikan terlalu singkat. Hal ini dapat dimaklumi. Dalam waktu satu tahun sulit bagi rekanan asing untuk memilih produk

yang sesuai. Rekanan juga memperhatikan bagaimana mutu produk itu, berapa jumlahnya, eksportir yang mana yang sanggup menyediakan produk tersebut, dan sebagainya.

Berkaitan dengan syarat *additional*, maka sulit untuk mengetahui apakah pembelian yang dilakukan oleh rekanan asing itu benar-benar memenuhi syarat ini. Syarat ini dimuat dalam angka 9 Pokok-Pokok Ketentuan Pengaitan. Secara garis besar syarat ini menentukan bahwa pembelian produk tersebut merupakan tambahan dari jumlah transaksi dagang yang telah dilakukan oleh rekanan asing sebelum diberlakukannya imbal beli. Dengan perkataan lain, apabila telah sering melakukan impor dari Indonesia, maka impor dalam rangka imbal beli yang dilakukan rekanan asing merupakan tambahan dari impor yang biasa dilakukannya.

Seperti diketahui yang melakukan pembelian produk-produk Indonesia ialah rekanan asing. Tidak semua rekanan asing mempunyai agen di Indonesia. Hal ini berakibat lamanya waktu yang dibutuhkan untuk negosiasi perjanjian imbal beli ini. Seperti waktu yang dibutuhkan untuk surat-menyurat, misalnya *Letter of Undertaking*. Proses perizinan juga banyak menyita waktu, misalnya izin untuk ekspor produk. Terlebih bila rekanan asing bukan sebagai importir. Ia juga memerlukan waktu yang tidak sedikit untuk mencari dan mencapai negosiasi dengan importir yang dapat mengimpor produk-produk Indonesia. Pada hakikatnya rekanan asing mempertimbangkan lamanya waktu dan biaya tambahan untuk imbal beli. Tentunya dengan imbal beli diperlukan waktu yang tidak sedikit. Jelas tanpa imbal beli proses pengadaan peralatan pemerintah lebih sedikit membutuhkan waktu dan biaya.

E. Sanksi Hukum dalam Imbal Beli

1. Ketentuan Mengikat Penalti

Pada angka 15 Pokok-Pokok Ketentuan Pengaitan Surat Menteri/Sekretaris Negara Nomor R-079/TPPBPP/1/1982, disebutkan bahwa:

“Supplier luar negeri bertanggung jawab atas dilaksanakannya kontrak ekspor barang Indonesia. Apabila pada akhir penyelesaian proyek/pelaksanaan pembelian impor pemerintah yang bersangkutan kontrak ekspor tersebut tidak dapat diselesaikan, maka supplier luar negeri tersebut dikenakan penalti sebesar 50% atas nilai sisa yang tidak dilaksanakan eksportnya”.

Ketentuan di atas mengandung pengertian bahwa rekanan, sebagai pihak dalam kontrak, mempunyai kewajiban untuk melakukan pembelian produk-produk Indonesia. Dari *Letter of Undertaking* yang diajukan rekanan asing pada saat memasukkan penawaran untuk mengikuti tender, dapat diketahui bahwa, memang benar rekanan asing menyatakan kesanggupan untuk melakukan pembelian tersebut. Dengan perkataan lain, ia sanggup untuk melakukan kewajibannya sebagai pihak dalam kontrak. Konsekuensi yang timbul manakala ketentuan tersebut di atas tidak dapat dipenuhi oleh rekanan asing ialah dikenakannya penalti. Tentunya dalam hal ini harus dilihat terlebih dahulu alasan-alasan apa yang menyebabkan rekanan tersebut tidak dapat memenuhi kewajibannya. Dalam hal ditemui alasan-alasan yang kuat bahwa tidak terpenuhinya kewajiban tersebut semata-mata karena kelalaian atau iktikad buruk dari rekanan asing tersebut, tidak ada alasan untuk tidak menerapkan penalti. Kiranya perlu diperhatikan bahwa ketentuan tentang penalti ini telah diberitahukan kepada rekanan asing pada saat ia akan mengajukan permohonan sebagai pihak di dalam kontrak. Di sini sebenarnya rekanan asing tersebut mempunyai waktu yang cukup dan dalam batas-batas yang wajar untuk mempelajari ketentuan penalti tersebut. Dalam mempelajari ketentuan tersebut, dengan sendirinya rekanan asing telah mengetahui kemampuannya dan segala kemungkinan, apakah nantinya ia benar-benar dapat memenuhi kewajibannya sebagai pihak dalam kontrak. Dengan pengertian lain, bila rekanan asing telah mengajukan permohonan dalam bentuk *Letter of Undertaking*, maka diketahui pula bahwa rekanan tersebut sanggup untuk melakukan pembelian produk-produk Indonesia. Hal ini mengandung konsekuensi pula bahwa ketidakmampuan pemenuhan kewajiban tersebut, apabila ia sudah menjadi pihak dalam kontrak, maka rekanan asing tersebut harus menerima sanksi penalti. Ketentuan tentang penalti yang diterima oleh rekanan asing pada saat ia mengajukan permohonan untuk menjadi pihak dalam kontrak, sebenarnya merupakan penawaran perjanjian dari pihak Indonesia kepada rekanan asing tersebut.

Dalam hukum perjanjian dikenal norma yang penting bahwa semua perjanjian harus dilakukan dengan iktikad baik. Dengan demikian, jika rekanan asing tersebut mengajukan permohonan sebagai pihak dalam kontrak, maka secara otomatis rekanan asing tersebut telah menyetujui penawaran yang diajukan pemerintah tersebut. Di sini

timbul persetujuan hukum. Sebagaimana diketahui dalam lapangan hukum dikenal asas *pacta sunt servanda*, yakni perjanjian mengikat para pihak sebagai undang-undang. Dalam hubungan ini, persetujuan hukum yang dilakukan antara pihak Indonesia dengan rekanan asing dapat dikategorikan sebagai perjanjian seperti yang dimaksudkan asas tersebut. Seperti diketahui dalam perjanjian masing-masing mempunyai hak dan kewajiban. Pihak Indonesia berhak atas peralatan yang dibelinya dari rekanan asing dan pembayaran atas produk-produk Indonesia yang dibeli oleh rekanan asing. Kewajiban pihak Indonesia ialah menyediakan produk-produk Indonesia yang dibeli rekanan asing dan membayar kepada rekanan asing atas peralatan yang dibeli pihak Indonesia. Sedangkan rekanan asing berhak atas pembayaran peralatan yang dibeli pihak Indonesia dan produk Indonesia yang dibelinya. Rekanan asing juga mempunyai kewajiban untuk melakukan pembelian produk-produk Indonesia dan menyediakan peralatan yang dibeli oleh pihak Indonesia. Dalam hubungan dengan asas tersebut di atas, maka segala hak dan kewajiban yang ditentukan dalam perjanjian tersebut mempunyai kekuatan mengikat bagi pihak-pihak yang menandatangani. Ditinjau dari pengertian tersebut di atas, dapatlah disebutkan bahwa penalti merupakan sanksi hukum, karena timbul sebagai akibat persetujuan hukum.

Penyelesaian hukum apabila timbul sengketa antara para pihak dalam penulisan ini, pengertian sengketa dalam artian sengketa yang timbul akibat rekanan asing melalaikan kewajibannya untuk melakukan pembelian produk-produk Indonesia. Sebenarnya, terbuka kemungkinan timbulnya sengketa dalam bentuk lain. Misalnya, apabila pihak Indonesia yang melalaikan kewajibannya sebagai pihak dalam kontrak. Dalam hal terjadi kasus demikian tidak ada ketentuan dalam surat menteri tersebut yang membahasnya. Dengan demikian, pihak Indonesia yang melalaikan kewajibannya tidak dapat dikenakan penalti. Karena alasan tersebut maka kemungkinan kedua tidak dibahas dalam penulisan ini, sebab tidak ada relevansinya dengan penalti. Seperti diketahui, rekanan asing berkewajiban untuk melaksanakan kontrak ekspor barang Indonesia. Dalam hubungan ini untuk melaksanakan kontrak tersebut, rekanan asing dapat mengadakan persetujuan dengan pihak eksportir Indonesia. Hal ini dapat diketahui dari angka 8 Pokok-Pokok Ketentuan Pengaitan yang menyatakan bahwa:

“Para importir luar negeri dan para eksportir Indonesia mengadakan perundingan langsung dan menandatangani persetujuan dagangnya sesuai kontrak yang lazim dengan memasukkan satu pasal tambahan mengenai pengaitannya dengan pembelian pemerintah ...”.

Dari ketentuan tersebut dapat ditarik suatu pengertian bahwa pemerintah memberikan kepercayaan kepada rekanan asing dan eksportir Indonesia untuk membuat dan menandatangani kontrak sesuai dengan kepentingan mereka. Dalam hubungan dengan masalah pembuatan kontrak, terutama kontrak internasional seperti imbal beli ini, masalah utama yang timbul ialah menentukan hukum yang berlaku. Dalam kontrak antara rekanan asing dengan eksportir Indonesia demikian pula halnya. Dengan adanya kepercayaan yang diberikan pemerintah tersebut, maka terbuka pula kemungkinan bagi rekanan asing dan eksportir Indonesia untuk memilih dan menentukan hukum yang berlaku untuk perjanjian mereka. Pilihan hukum ini diakui dan dihormati. Apabila timbul sengketa, hukum yang dipilih oleh pihak-pihak tersebut yang digunakan untuk menyelesaikannya. Dengan menentukan hukum yang berlaku, maka rekanan asing dan eksportir Indonesia akan memperoleh keadilan dan kepastian hukum. Dalam praktik tidak jarang ditemui rekanan asing dan eksportir Indonesia tidak menentukan hukum yang berlaku untuk perjanjian mereka. Apabila demikian halnya, maka yang penting dilakukan ialah menemukan hukum yang harus berlaku dalam perjanjian tersebut. Hal ini penting dilakukan terutama bila timbul sengketa di antara keduanya. Dalam hubungan ini seyogianya digunakan teori-teori yang telah diterima sebagai asas umum dalam perjanjian internasional.

Teori yang mula-mula digunakan ialah teori *lex loci contractus*. Menurut teori ini hukum yang berlaku untuk sebuah perjanjian ialah hukum tempat kontrak tersebut dibuat. Teori ini boleh dikatakan telah usang akibat adanya kesulitan untuk menentukan tempat pembuatan kontrak. Dalam perkembangan zaman seperti sekarang ini tidak jarang kontrak dilakukan oleh para pihak tanpa adanya pertemuan antara keduanya. Kemungkinan ini dapat pula terjadi antara rekanan asing dan eksportir Indonesia. Dari kemungkinan timbulnya kemungkinan tersebut, maka tentunya akan sulit pula bagi kita untuk menerapkannya.

Ada pula teori yang menekankan pada tempat dilaksanakannya kontrak dan hukum yang berlaku ialah hukum tempat tersebut. Teori

ini disebut teori *lex loci solutionis*. Dalam praktiknya teori ini dapat pula menimbulkan kesulitan, misalnya bila ditemukan lebih dari satu tempat dilaksanakannya kontrak.

Dalam bidang hukum perjanjian internasional telah dikenal pula teori *the proper law of the contract*. Dalam teori ini harus dicari dahulu titik taut yang ada. Apabila telah ditemukan, maka hukum yang digunakan ialah hukum di mana ditemukan titik taut tersebut. Untuk menemukan titik taut tersebut harus diselidiki dan ditinjau dahulu segala titik taut, segala faktor yang memengaruhi dan keadaan di sekitar kontrak tersebut. Dalam teori ini dapat ditarik kesan bahwa tentunya untuk melakukan peninjauan segala faktor di sekitar kontrak membutuhkan waktu yang tidak sedikit.

Berdasarkan teori-teori yang telah diuraikan di atas, dalam hubungan dengan imbal beli, saya cenderung untuk menggunakan teori yang disebut teori *the most characteristic connection*, apabila para pihak tidak menentukan sendiri hukum yang berlaku untuk perjanjian mereka. Teori ini menuntut ditemukannya prestasi yang paling karakteristik pada suatu perjanjian. Dihubungkan dengan pembelian produk-produk Indonesia oleh rekanan asing, maka akan dapat diketahui bahwa prestasi yang paling karakteristik ditemukan pada eksportir Indonesia. Eksportir Indonesia inilah yang harus menyediakan produk-produk yang dipilih rekanan asing. Eksportir Indonesia pula yang berupaya untuk menyerahkannya kepada rekanan asing; sedangkan rekanan asing hanya melakukan pembayaran. Dengan mengetahui bahwa prestasi yang paling karakteristik dilakukan oleh eksportir Indonesia, maka dapat diperoleh pengertian bahwa, bila para pihak tidak menentukan sendiri hukum yang berlaku bagi perjanjian mereka, hukum Indonesialah yang digunakan. Suatu keuntungan dan kemudahan bagi pihak Indonesia dengan digunakannya hukum Indonesia dalam perjanjian antara rekanan asing dengan eksportir Indonesia untuk melakukan pembelian produk-produk Indonesia. Bukankah kita lebih mengenal dan memahami hukum kita sendiri daripada hukum asing. Teori yang dipilih ini didukung oleh kenyataan yang ada dan dihadapi oleh negara-negara berkembang, seperti juga Indonesia. Seperti diketahui, hampir sebagian besar negara berkembang tidak dapat lepas dari negara-negara maju, terutama menyangkut perekonomiannya. Keterikatan ini dapat dirasakan bila terjadi goncangan situasi ekonomi di negara maju. Bila

terjadi hal ini akibatnya dirasakan sekali oleh negara berkembang, seperti misalnya resesi ekonomi. Negara-negara maju mulai melakukan proteksionisme dan ini menimbulkan kesulitan tersendiri bagi negara berkembang. Dari uraian ini dapat dimengerti, bahwa dalam perjanjian internasional, negara-negara berkembang berusaha untuk menggunakan hukum nasionalnya. Hal ini logis karena pada umumnya negara-negara berkembang lebih mengutamakan kepentingan nasionalnya. Dalam kaitan dengan kebijaksanaan imbal beli adalah wajar bila teori *the most characteristic connection* digunakan, karena dengan menggunakan teori ini hukum Indonesia yang akan digunakan bila para pihak (rekanan asing dan eksportir Indonesia) tidak menentukan pilihan hukum bagi perjanjian pembelian produk-produk Indonesia. Dengan digunakannya hukum Indonesia maka kepentingan nasional akan lebih terjamin.

Hambatan dalam penerapan penalti sebagaimana telah diketahui, ketentuan adanya penalti dimuat dalam angka 15 Pokok-Pokok Ketentuan Pengaitan. Selama lebih kurang tiga tahun pelaksanaan kebijaksanaan imbal beli, penalti belum pernah dikenakan kepada rekanan asing, padahal tidak jarang ditemui rekanan asing melalaikan kewajibannya untuk melakukan pembelian produk-produk Indonesia. Dalam hubungan dengan penalti, ada beberapa contoh kasus tidak dilakukannya pembelian produk oleh rekanan tersebut. Misalnya, kasus *International Commodities Export Company* (selanjutnya disingkat ICEC). Kasus posisinya sebagai berikut.

Pemerintah Indonesia melakukan pembelian pupuk untuk musim tanam 1982/1983 senilai US\$24,5 juta. Pemerintah menunjuk ICEC sebagai rekanan asing, sekaligus ditetapkan PT Dharma Niaga (selanjutnya disingkat DN) sebagai pelaksana impor. Kontrak antara DN dengan ICEC telah ditandatangani pada 11 Juni 1982. Dalam kontrak disebutkan bahwa pupuk tersebut diangkut secara bertahap sebanyak 16 kali dengan kapal laut ke pelabuhan-pelabuhan tujuan di Indonesia. Ternyata dari sebagian besar pupuk yang telah sampai dengan selamat di Indonesia, terdapat dua buah kapal pengangkut pupuk yang tidak melanjutkan perjalanan ke Indonesia dan membuang jangkarnya di perairan Pireaus, Yunani. Kapal-kapal ini mengangkut sisa pupuk masing-masing sebanyak 10 ribu ton. Akibat dari kemacetan ini timbul sengketa antara DN dengan ICEC. Sementara itu, untuk mencegah kerusakan pupuk, maka akhir Januari 1984 pupuk yang

terhambat di Yunani diangkut sendiri dengan biaya tambahan oleh DN. Pokok sengketa ialah perbedaan penafsiran terhadap istilah C&F (*Cost and Freight*) di mana DM, berdasarkan hukum Indonesia, menafsirkan bahwa dengan syarat C&F seperti dalam kontrak berarti tanggung jawab penjual baru selesai bila barang telah sampai secara fisik kepada pembeli. Dalam hubungan ini, maka ICEC bertanggung jawab atas semua risiko sampai pupuk tiba di Indonesia. Pihak ICEC sendiri menafsirkan C&F berdasarkan hukum dagang internasional yang dikenal dalam praktik perdagangan internasional. Dalam hal ini C&F mempunyai pengertian bahwa penjual hanya bertanggung jawab sampai barang telah dikapalkan dan pembeli telah menerima bukti pengapalan barang.

Sengketa ini semula akan diselesaikan melalui pengadilan. DN menuntut ICEC atas biaya tambahan yang dikeluarkannya tersebut di Pengadilan Negeri Jakarta Pusat. Di New York, melalui pengadilan distrik, ICEC mohon agar dinyatakan tidak bertanggung jawab atas risiko pengangkutan itu. Setelah memakan waktu lama dan pengadilan belum memberikan putusan terakhir, maka para pihak bersepakat untuk menyelesaikannya melalui arbitrase internasional. Dalam Pasal 18 kontrak yang dibuat DN dan ICEC, tidak disebutkan dengan jelas arbitrase mana yang dipilih. Akhirnya, ditentukan majelis wasit yang dipimpin oleh Tun Mohammed Sofian, bekas Ketua Mahkamah Agung Malaysia. Majelis mempertanyakan dan akan memutuskan dahulu hukum mana yang berlaku dalam perjanjian tersebut. Akhirnya, pada pertengahan Oktober 1985 diputuskan bahwa penafsiran ICEC yang digunakan. Dari putusan tersebut diketahui bahwa hukum Indonesia tidak digunakan sehingga tuntutan DN tidak dapat dipenuhi dan DN bertanggung jawab penuh atas kerugian tersebut.

Dari nilai kontrak pembelian pupuk seperti tersebut di atas, diketahui bahwa pembelian pupuk tersebut dikaitkan dengan kebijaksanaan imbal beli. Dalam hal ini diketahui pula bahwa ICEC, sebagai pihak dalam kontrak, mempunyai kewajiban untuk melakukan pembelian produk-produk. Dalam hubungan dengan telah terjadinya sengketa, rekanan asing tersebut telah melakukan penundaan pelaksanaan pembelian produk. Penundaan ini mengakibatkan lewatnya batas waktu yang diberikan. Memang pada akhirnya ICEC berhasil memenuhi kewajibannya. Akan tetapi, pada saat terjadi penundaan yang mengakibatkan lewatnya batas waktu yang diberikan, dapat

diketahui bahwa rekanan asing tersebut tidak dapat memenuhi ketentuan seperti yang dimuat dalam angka 14 Pokok-Pokok Ketentuan Pengaitan. Dalam ketentuan tersebut dinyatakan bahwa pembelian harus sudah selesai sebelum berakhirnya masa kontrak pengadaan yang dilakukan oleh pemerintah. Dalam hubungan ini seyogianya ICEC dikenakan penalti. Kasus yang lain, ialah kasus *Trans-Continental Fertilizer* (selanjutnya disingkat TCF), Amerika Serikat, TCF menyuplai pupuk untuk kebutuhan musim tanam 1984/1985, sesuai dengan permintaan pemerintah. Suplai pupuk telah dilaksanakan hingga September 1984. Kewajiban membeli produk yang semestinya dilakukan oleh TCF ialah senilai US\$3.395.000,00. Kewajiban ini hingga Oktober 1985 belum dilakukan oleh TCF, sementara waktu yang diberikan untuk memenuhi kewajiban tersebut telah lewat. Dengan melihat waktu yang telah lewat ini dapat diketahui bahwa TCF juga tidak dapat memenuhi ketentuan seperti yang dimuat dalam angka 14 Pokok-Pokok Ketentuan Pengaitan. Adanya TCF yang melakukan kelalaian, semestinya terhadap TCF dikenakan penalti.

Pada awal April 1985 tercatat adanya rekanan asing dari negara-negara Meksiko, Yugoslavia, dan Belgia yang sama sekali belum melakukan pembelian produk-produk. Mereka tetap tidak melakukan kewajiban tersebut hingga akhir Agustus 1985. Dari tindakan yang dilakukan oleh rekanan asing tersebut, dapat diperoleh pengertian bahwa mereka tidak bertanggung jawab atas pelaksanaan kontrak ekspor produk Indonesia, yang merupakan kewajiban mereka sebagai pihak dalam kontrak, mereka pun semestinya dikenakan penalti.

Dari contoh-contoh kasus di atas, dapat diketahui adanya rekanan asing yang melalaikan kewajibannya sebagai pihak dalam kontrak untuk melakukan pembelian produk Indonesia. Berdasarkan angka 15 Pokok-Pokok Ketentuan Pengaitan dapat diketahui bahwa rekanan asing yang melalaikan kewajibannya dapat dikenakan penalti.

Dalam praktik penalti tidak pernah diterapkan. Rekanan asing yang melalaikan kewajibannya hanya diperingatkan dengan teguran, dengan harapan rekanan asing segera memenuhi kewajibannya. Teguran ini dilakukan sebanyak tiga kali. Apabila dengan teguran tersebut rekanan asing tetap saja tidak melakukan kewajibannya, maka Departemen Perdagangan memuat nama rekanan asing tersebut ke dalam daftar hitam. Selanjutnya, rekanan asing tersebut tidak diperbolehkan lagi

untuk mengikuti tender-tender yang diselenggarakan di Indonesia. Dari uraian di atas dapat diketahui bahwa ketentuan tentang penalti, seperti dimuat dalam angka 15 Pokok-Pokok Ketentuan Pengaitan, boleh dikatakan tidak pernah diterapkan. Dalam hubungan ini dari ketentuan yang ada dapat diketahui faktor-faktor yang mengakibatkan tidak dapatnya ketentuan tentang penalti diterapkan. Sebagaimana disebutkan dalam Petunjuk Pelaksanaan Pengaitan Departemen Perdagangan, diketahui bahwa Departemen Perdagangan akan memberikan pertimbangan kebijaksanaan kepada rekanan asing yang tidak dapat memenuhi kewajibannya karena hal-hal sebagai berikut: tidak tersedianya produk tertentu yang akan dibelinya, suatu produk tidak memenuhi kualitas ekspor, dan produk tertentu kurang bersaing di pasaran internasional. Dalam hal ini dapat diberikan perpanjangan waktu kepada rekanan asing untuk memenuhi kewajibannya. Dari ketentuan tersebut tampak bahwa peraturan hukum yang berkaitan dengan imbal beli itu sendiri memberi kesempatan kepada rekanan asing untuk tidak memenuhi kewajibannya. Dengan demikian, penalti tidak dapat diterapkan. Ketentuan dalam petunjuk pelaksanaan itu wajar mengingat kondisi di Indonesia dalam hal tertentu memang demikian. Pemerintah tidak jarang lebih mementingkan pasaran dalam negeri bila terlihat gejala kekurangan suplai suatu produk. Hal ini membawa akibat tidak tersedianya produk tertentu yang akan diekspor untuk memenuhi permintaan rekanan asing. Juga telah dimaklumi pula.

Sebagian besar produk kurang dapat bersaing di pasaran internasional, sehingga diperlukan upaya kebijaksanaan imbal beli ini. Di dalam ketentuan surat menteri tersebut tidak disebutkan instansi mana yang akan mengenakan penalti kepada rekanan asing. Terlebih dalam *Letter of Undertaking* yang diajukan rekanan asing pada saat memasukkan penawaran. Hal ini bukan tidak mungkin karena pemerintah ragu-ragu. Seandainya Departemen Perdagangan sendiri yang menerapkan penalti kepada rekanan asing maka paling tidak akan menimbulkan pertanyaan berwenangkah Departemen Perdagangan dalam hal ini, mengingat Departemen Perdagangan bukan sebagai lembaga yudisial. Dari sudut lain dapat dikatakan bahwa peraturan hukum dalam imbal beli belum mempunyai kekuatan dan ketentuan yang pasti. Akibatnya, ketentuan mengenai penalti tidak efektif dalam pelaksanaannya.

Kebijaksanaan imbal beli telah dilaksanakan selama lebih dari tiga tahun, tetapi ketentuan tentang penalti dapat dikatakan tidak pernah diterapkan. Beberapa faktor yuridis memengaruhi tidak dapat diterapkannya penalti, sebagai sanksi hukum dalam imbal beli. Misalnya, adanya ketentuan yang akan memberikan pertimbangan kebijaksanaan kepada rekanan asing yang tidak melaksanakan kewajibannya karena tidak adanya produk dan sebagainya. Faktor lain ialah belum diatur lebih lanjut mengenai instansi yang akan menerapkan penalti. Apabila hal ini telah diatur maka pemerintah tidak akan menghadapi keraguan untuk menerapkan penalti. Imbal beli masih bersifat promosi, sehingga dapat dimaklumi adanya produk-produk yang kurang dapat bersaing di pasaran internasional, juga adanya produk yang kurang memenuhi persyaratan kualitas. Besarnya persentase penalti tidak membawa pengaruh bagi rekanan asing yang ingin dan telah mengikuti tender di Indonesia. Hal ini dapat dilihat dari adanya rekanan asing yang tidak melakukan kewajibannya untuk membeli produk Indonesia. Ternyata mereka juga ada yang tetap tidak melakukan pembelian produk-produk Indonesia, walaupun penalti telah ditetapkan sebesar 50% dari nilai sisa yang tidak dilaksanakan impornya oleh rekanan asing. Di dalam kebijaksanaan imbal beli sebenarnya terjadi benturan kepentingan. Di satu pihak pemerintah ingin merangkul sebanyak mungkin rekanan asing, sehingga dengan demikian ekspor nonmigas dapat dilakukan lebih banyak, mengingat tujuan pokok kebijaksanaan ini adalah peningkatan ekspor nonmigas. Di lain pihak pemerintah ingin menyelamatkan kepentingannya dalam imbal beli, sehingga dibuat ketentuan tentang penalti. Dalam hal ini tampaknya tujuan pokok tersebut terlalu dominan, sehingga bila terjadi kelalaian dari rekanan asing untuk melakukan kewajiban sesuai kontrak, pemerintah akan berpikir dua kali untuk menerapkan penalti tersebut. Sifat promosi dari imbal beli merupakan salah satu faktor tidak dapat diterapkannya penalti.

Kebijaksanaan imbal beli pada hakikatnya merupakan kebijaksanaan yang menyangkut kebijaksanaan pemerintah pada umumnya. Adanya alasan tersebut maka seyogianya ketentuan mengenai imbal beli diatur lebih lanjut. Hal ini dapat dilakukan dengan menuangkannya ke dalam peraturan yang lebih tinggi, misalnya peraturan menteri atau keputusan presiden.

Perhatian utama ialah ketentuan tentang penalti. Seperti telah diketahui besarnya persentase penalti tidak memengaruhi lancarnya pembelian yang dilakukan oleh rekanan asing terhadap produk-produk Indonesia. Karena itu, sebaiknya persentase yang telah ada tetap dipertahankan dengan catatan ketentuan lainnya mendukung ketentuan tentang penalti itu. Misalnya, ketentuan tentang adanya pertimbangan kebijaksanaan terhadap rekanan asing bila ia tidak melakukan kewajiban membeli produk-produk Indonesia. Ketentuan ini sebaiknya dihapuskan, karena bukan tidak mungkin rekanan asing sengaja memanfaatkannya dengan iktikad buruk. Pertimbangan kebijaksanaan ini dapat dihapuskan bila produk Indonesia telah cukup ada, terjamin kualitasnya, dan dapat bersaing di pasaran internasional. Hal ini dapat dilakukan dengan melakukan standardisasi mutu produk-produk tersebut misalnya. Upaya ini diharapkan dapat mengatasi kesulitan menerapkan penalti. Kebijakan imbal beli menyangkut rekanan asing. Rekanan asing dapat dikatakan berperan pula dalam meningkatkan ekspor nonmigas, sesuai kebijaksanaan pokok imbal beli. Akan tetapi, telah diketahui pula adanya rekanan asing yang tidak melaksanakan kewajibannya. Dalam hubungan ini, sebaiknya ditetapkan pula instansi yang berwenang untuk menerapkan penalti. Adanya ketentuan mengenai instansi ini lebih menjamin kepastian hukum, sehingga tidak akan timbul keraguan untuk menerapkan penalti.



BAB 7

PERAN BADAN ARBITRASE INTERNASIONAL DALAM PENYELESAIAN PERKARA PERDAGANGAN INTERNASIONAL

A. Memahami Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa

Putusan arbitrase bersifat mandiri, final, dan mengikat (seperti putusan yang telah mempunyai kekuatan hukum tetap) sehingga ketua pengadilan tidak diperkenankan memeriksa alasan atau pertimbangan dari putusan arbitrase nasional tersebut. Istilah arbitrase berasal dari kata “*arbitrare*” (bahasa Latin) yang berarti “kekuasaan untuk menyelesaikan sesuatu perkara menurut kebijaksanaan”. Definisi secara terminologi dikemukakan berbeda-beda oleh para sarjana saat ini walaupun sebenarnya mempunyai makna inti yang sama, antara lain: *pertama*, Subekti menyatakan bahwa arbitrase adalah penyelesaian atau pemutusan sengketa oleh seorang hakim atau para hakim berdasarkan persetujuan bahwa para pihak akan tunduk pada atau menaati keputusan yang diberikan oleh hakim yang mereka pilih. *Kedua*, Priyatna Abdurasyid menyatakan bahwa arbitrase adalah suatu proses pemeriksaan suatu sengketa yang dilakukan yudisial, seperti oleh para pihak yang bersengketa, dan pemecahannya akan didasarkan kepada bukti-bukti yang diajukan oleh para pihak. *Ketiga*, M.N. Poerwosujipto menggunakan istilah perwasitan untuk arbitrase yang diartikan sebagai suatu peradilan perdamaian, di mana para pihak bersepakat agar

perselisihan mereka tentang hak pribadi yang dapat mereka kuasai sepenuhnya diperiksa dan diadili oleh hakim yang tidak memihak yang ditunjuk oleh pihak sendiri dan putusannya mengikat bagi kedua belah pihak. Pada dasarnya arbitrase adalah suatu bentuk khusus pengadilan. Poin penting yang membedakan pengadilan dan arbitrase adalah bila jalur pengadilan menggunakan satu peradilan permanen atau *standing court*, sedangkan arbitrase menggunakan forum tribunal yang dibentuk khusus untuk kegiatan tersebut. Dalam arbitrase, arbitrator bertindak sebagai hakim dalam mahkamah arbitrase, sebagaimana hakim permanen, walaupun hanya untuk kasus yang ditangani.

Menurut Frank Elkoury dan Etna Elkoury sebagaimana yang dikutip oleh Husseyn dan Kardono, arbitrase adalah suatu proses yang mudah atau simpel yang dipilih oleh para pihak secara sukarela yang ingin agar perkaranya diputus oleh juru pisah yang netral sesuai dengan pilihan mereka di mana keputusan berdasarkan dengan dalil-dalil dalam perkara tersebut.

Para pihak setuju sejak semula untuk menerima putusan tersebut secara final dan mengikat. Menurut Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 yang dimaksud arbitrase adalah cara penyelesaian suatu sengketa perdata di luar peradilan umum yang didasarkan pada perjanjian arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh para pihak yang bersengketa.

Berdasar atas beberapa pengertian arbitrase di atas, maka terdapat beberapa unsur kesamaan, yaitu: (1) adanya kesepakatan untuk menyerahkan sengketa-sengketa, baik yang akan terjadi maupun yang saat itu terjadi, kepada seorang atau beberapa orang pihak ketiga di luar peradilan umum untuk diputuskan; (2) penyelesaian sengketa yang bisa diselesaikan adalah sengketa yang menyangkut hak pribadi yang dapat dikuasai sepenuhnya, khususnya di sini dalam bidang perdagangan industri dan keuangan; dan (3) putusan tersebut merupakan putusan akhir dan mengikat.

Forum yang digunakan untuk menyelesaikan sengketa lazimnya terdiri dari 2 (dua) macam, yaitu mekanisme melalui pengadilan dan mekanisme di luar pengadilan. Untuk konteks sengketa yang terjadi dalam bidang transaksi bisnis, untuk di Indonesia, bisa diselesaikan melalui, antara lain: pengadilan negeri dan pengadilan niaga, yang bisa sampai pada tahap upaya hukum kasasi ataupun peninjauan kembali

yang diproses oleh Mahkamah Agung. Namun demikian, mekanisme melalui jalur pengadilan tersebut sering dianggap berbelarut-larut, sehingga tidak sesuai dengan asas cepat, sederhana, dan berbiaya ringan. Belum lagi, mekanisme melalui pengadilan tersebut sangat rawan adanya praktik korupsi. Sehingga tidak mengherankan apabila banyak pihak yang menyarankan atau berkeinginan untuk menghindari mekanisme melalui pengadilan itu. Ward Berenschot dan Adriaan Bedner bahkan menyebut mekanisme pengadilan tersebut sebagai tempat penegakan hukum yang justru dipengaruhi oleh faktor-faktor negatif, seperti masalah ketidaksetaraan sosial dalam masyarakat, koneksi yang baik (*backing*), uang, atau korupsi. Untuk mengatasi keadaan yang berbelarut-larut ketika sengketa diselesaikan melalui jalur pengadilan, maka dibentuklah mekanisme penyelesaian sengketa di luar pengadilan, yang dalam praktiknya bisa terdiri dari bermacam-macam mekanisme. Kesemua mekanisme penyelesaian sengketa di luar pengadilan tersebut lazimnya disebut sebagai *Alternative Dispute Resolution* (ADR) atau Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS). Secara yuridis, berdasarkan Pasal 1 angka 10 Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, yang dimaksud dengan Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS) adalah: "*Lembaga penyelesaian sengketa atau beda pendapat melalui prosedur yang disepakati para pihak, yakni penyelesaian di luar pengadilan dengan cara konsultasi, negosiasi, mediasi, konsiliasi, atau penilaian ahli*". Dari perspektif para ahli hukum (doktrin), Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS) masih beragam definisinya (pengertiannya). Pendefinisian Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS) bukanlah hal yang mudah, sebagaimana yang dikatakan oleh jaksa agung dari negara bagian Victoria, Australia, bahwa: "*Alternative Dispute Resolution (ADR) means different things to different people.*" Namun demikian, sebagai pegangan, dapatlah digunakan salah satu definisi seperti yang dikemukakan oleh Jacqueline M. Nolan-Haley, bahwa: "*Alternative Dispute Resolution (ADR) is an umbrella term which refers generally to alternative to court adjudication of disputes such as negotiation, mediation, arbitration, mini-trial, and summary jury trial.*" Perbedaan di dalam mendefinisikan Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS) ini juga meliputi bentuk-bentuk penyelesaian sengketa yang dapat dimasukkan ke dalam Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS). Menurut pandangan para sarjana pada umumnya, Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS)

mencakup berbagai bentuk-bentuk penyelesaian sengketa selain proses peradilan. Bentuk-bentuk Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS), sebagaimana yang sering menjadi pokok bahasan dalam kepustakaan asing khususnya di Amerika Serikat, ialah: negosiasi, mediasi, pencari fakta (*fact-finding*) dialog kebijaksanaan, dan arbitrase. Akan tetapi, ada pula ahli hukum yang menganggap hanya bentuk-bentuk penyelesaian sengketa berdasarkan pendekatan konsensus yang termasuk ke dalam kategori Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS). Sehingga dengan demikian, arbitrase tidak termasuk ke dalam kategori Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS) menurut pandangan mereka.

B. Pengertian Arbitrase

Menurut Pasal 1 angka 1 Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999, arbitrase adalah: “*Cara penyelesaian suatu sengketa perdata di luar peradilan umum yang didasarkan pada perjanjian arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh para pihak yang bersengketa*”. Dari perspektif doktrin, beberapa ahli telah pula memberikan pendapatnya mengenai definisi dari arbitrase. Priyatna Abdurasyid menjelaskan bahwa arbitrase merupakan suatu bentuk lain dari proses adjudikasi privat. Penyelesaian melalui arbitrase umumnya dipilih untuk sengketa kontraktual, baik yang bersifat sederhana maupun kompleks. Selanjutnya, Priyatna Abdurasyid juga menjelaskan bahwa arbitrase tersebut dapat digolongkan menjadi:

1. *Quality arbitration*, yang menyangkut permasalahan kontraktual (*question of fact*) yang dengan sendirinya memerlukan para arbitrator dengan kualifikasi teknis yang tinggi.
2. *Technical arbitration*, yang tidak menyangkut permasalahan faktual, sebagaimana halnya dengan masalah yang timbul dalam penyusunan dokumen (*construction of document*) atau aplikasi ketentuan-ketentuan kontrak.
3. *Mixed arbitration*, yaitu untuk sengketa, baik mengenai permasalahan faktual maupun hukum (*question of fact and law*).

C. Arbitrase dalam Konteks Hukum Internasional

Salah satu cara untuk menyelesaikan sengketa antara negara-negara, termasuk entitas bisnis, ialah melalui arbitrase. Dalam konteks sejarah hukum internasional, arbitrase sudah dipergunakan sejak zaman Yunani.

Pada era Kristiani, sengketa-sengketa antara raja-raja dan penguasa diserahkan kepada Arbitrase Paus. Vitoria, Suarez, dan Grotius telah menggunakan penyelesaian sengketa melalui arbitrase. Berdasarkan sejarah pula dapat dipahami bahwa arbitrase ternyata merupakan cara pertama penyelesaian sengketa dan yang mengilhami pembentukan lembaga-lembaga peradilan internasional permanen.

Arbitrase dalam sejarah modern dikenal dalam *Jay Treaty* tahun 1794 antara Inggris dan AS yang mengatur tentang pembentukan 3 (tiga) komisi campuran yang fungsinya untuk menyelesaikan sengketa di antara kedua pihak. Arbitrase juga dengan berhasil dipergunakan dalam Arbitrase *Alabama Claims* pada tahun 1872 antara Inggris dan AS, yang hasilnya mengharuskan Inggris untuk membayar kompensasi atas kerugian yang diakibatkan oleh kapal perang *Confederate* yang dibangun di Inggris. Keberhasilan lembaga arbitrase ini memotivasi arbitrase-arbitrase selanjutnya, misalnya dalam kasus *Behring Sea*, *British Guiana*, dan *Venezuela Boundary* pada akhir abad ke-18. Seperti halnya cara-cara penyelesaian sengketa internasional secara damai lainnya, penyelesaian sengketa melalui arbitrase sifatnya juga sukarela (*voluntary*). Sebelumnya harus terlebih dahulu ada kehendak (*consent*) dari negara-negara untuk menyerahkan kepada arbitrase. Kehendak negara-negara untuk tunduk kepada prosedur arbitrase khusus dapat diberikan sebelum terjadi sengketa, seperti dalam Mahkamah Arbitrase Permanen (*Permanent Court of Arbitration*) yang dibentuk berdasarkan Konvensi Den Haag 1899 dan 1907 mengenai Penyelesaian Sengketa Secara Damai. Pada tahun 1899, Konferensi Den Haag tidak hanya mengodifikasikan hukum arbitrase, tetapi juga menetapkan pembentukan Mahkamah Arbitrase Permanen (*Permanent Court of Arbitration*). Konferensi Den Haag 1907 kemudian menyelesaikan pekerjaan Konferensi 1899. Mahkamah Arbitrase Permanen yang berkedudukan di Den Haag bukanlah merupakan sesuatu yang “permanen” dan juga bukan “mahkamah”. Anggota-anggotanya ditunjuk dari negara-negara pihak pada salah satu Konvensi Den Haag tersebut. Setiap negara dapat mengangkat 4 (empat) orang yang memiliki kualifikasi di bidang hukum internasional. Dari antara mereka kemudian akan ditunjuk para arbitrator apabila dibutuhkan.

Arbitrase adalah suatu cara penyelesaian yang dilakukan dengan menyerahkan kepada pihak ketiga. Menurut *Advisory Opinion Permanent Court of Justice mengenai Interpretation of the Treaty of Lausanne Case (1925)*

PCIJ Ser. B No. 12, arbitrase dalam hukum internasional mempunyai pengertian yang lebih khusus, yaitu: *pertama*, arbitrase adalah prosedur untuk penyelesaian sengketa hukum. Dengan perkataan lain, arbitrase menyangkut hak-hak dan kewajiban-kewajiban pihak-pihak yang bersengketa berdasarkan ketentuan suatu perjanjian internasional, dan penyelesaian akan diupayakan dengan penerapan perjanjian tersebut terhadap fakta-fakta dalam kasusnya. *Kedua*, putusan arbitrase (*arbitration awards*) bersifat mengikat secara hukum terhadap para pihak yang bersengketa. Sekali, sebuah negara atau subjek hukum sebagai pihak, sepakat untuk menggunakan arbitrase, negara atau subjek hukum tersebut terikat pada kewajiban hukum untuk melaksanakannya. *Ketiga*, dalam peradilan arbitrase, para pihak yang bersengketa boleh memilih arbitratornya. Tidak demikian halnya di pengadilan, para pihak yang bersengketa melalui arbitrase mempunyai kewenangan mengenai komposisi dari majelis arbitrator dan prosedurnya.

Dalam dinamikanya, untuk menjawab kebutuhan aktivitas para subjek hukum internasional, seperti negara-negara, organisasi internasional, maupun entitas bisnis seperti perusahaan-perusahaan yang berskala besar, yang semakin kompleks, maka lembaga arbitrase ikut mengalami perkembangan pula. Kemudian mulai dibentuklah beberapa lembaga atau badan arbitrase yang bersifat internasional, yang jenis-jenisnya, antara lain dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. *UNCITRAL Arbitration Rules*

Diumumkan oleh Komisi PBB untuk *International Trade Law* tanggal 28 April 1976 dan disetujui Majelis Umum PBB 15 Desember 1976. Di antara hal penting yang dimuat oleh *UNCITRAL Arbitration Rules* ialah tidak ada arbitrase yang akan gagal atas dasar pihak-pihak tidak menyetujui tentang arbiter atau alasan apa pun seorang arbiter tidak dapat bekerja. Dalam hal pihak-pihak gagal menunjuk arbiter dalam 60 (enam puluh) hari sejak diterimanya permintaan, masing-masing pihak dapat meminta sekretaris jenderal dari *Permanent Court of Arbitration* di Den Haag untuk menunjuk sebagai otoritas. Wewenang dari badan arbitrase ini meliputi perselisihan, kontroversi, dan klaim lainnya yang timbul dari atau berkaitan dengan kontrak, pembatalan atau pengakhiran atau tidak berlakunya kontrak.

2. The London Court of Arbitration

Badan ini disponsori oleh *London Chamber of Commerce, The City of London Corporation*, dan *Chartered Institute of Arbitrations*. Badan ini terbuka bagi anggota dan bukan anggota *London Chamber of Commerce*. Wewenangnya meliputi berlakunya, pembuatan, dan pelaksanaan kontrak yang akan dikuasai hukum Inggris dan setiap sengketa dari kontrak tersebut akan ditangani oleh arbitrase menurut aturan *London Court of Arbitration*, yang dalam hal yang tidak diaturnya dengan memberlakukan aturan *UNCITRAL*.

3. ICC Court of Arbitration

Badan arbitrase dari *International Chamber of Commerce* di Paris ini berlaku bagi anggota dan bukan anggota ICC. Tahun 1976, ICC membentuk *International Center for Technical Expertise*, yang dimaksudkan untuk membantu dalam hal-hal teknis, seperti kontrak konstruksi dan instalasi, yang dalam hal ini dapat menunjuk ahli secara netral. Jadi, wewenang dari badan arbitrase ini meliputi semua sengketa yang timbul dari kontrak yang berlaku akan diselesaikan menurut aturan konsiliasi dan arbitrase dari *International Chamber of Commerce* oleh satu atau lebih arbiter yang ditunjuk sesuai aturan ICC.

4. Arbitrase Model Jepang

Badan arbitrase ini dibentuk tahun 1979. Wewenangnya meliputi semua sengketa, kontroversial, dan perbedaan yang mungkin timbul antara penjual dan pembeli atau berkaitan dengan kontrak dan pelanggaran kontrak dapat diselesaikan oleh arbitrase di Osaka menurut aturan arbitrase komersial dari *Japan Commercial Arbitration Association*. Dalam hal ini hukum yang berlaku adalah hukum Jepang.

5. Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI)

Di Indonesia, badan yang berkiprah untuk menyelesaikan sengketa perdagangan, baik yang bersifat nasional maupun internasional adalah BANI. Sebenarnya badan arbitrase ini sangatlah dibutuhkan karena seperti kita ketahui penyelesaian suatu perkara melalui pengadilan

negeri memakan waktu dan biaya yang sangat besar. Oleh karena itulah, BANI diharapkan dapat menjadi alternatif dalam menyelesaikan sengketa, meskipun pada kenyataannya BANI kurang dikenal di Indonesia.

D. Penyelesaian Sengketa Bisnis Internasional Melalui Arbitrase

Berdasarkan Pasal 1 angka 1 Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, arbitrase diartikan sebagai suatu cara penyelesaian sengketa perdata di luar peradilan umum yang didasarkan pada perjanjian arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh para pihak yang bersengketa. Penyelesaian melalui arbitrase bisa dilakukan oleh individu ataupun yang bersifat lembaga atau institusional. Sekarang ini arbitrase semakin banyak digunakan dalam menyelesaikan sengketa-sengketa dagang nasional maupun internasional.

Dari segi waktu pemilihan penyelesaiannya, arbitrase dibagi menjadi 2 (dua), yaitu: *arbitration clause* dan *submission agreement*. Yang disebut pertama adalah arbitrase yang sudah disertakan di dalam kontrak para pihak, sedangkan yang disebut belakangan merupakan tindakan yang ditempuh para pihak untuk menyerahkan penyelesaian sengketa pada arbitrase. Sebelum klausula arbitrase bisa dipakai, terdapat beberapa persyaratan yang harus dipenuhi terlebih dahulu, yaitu:

1. perjanjian arbitrase harus secara tertulis;
2. mengenai suatu sengketa yang sudah ada atau baru akan ada;
3. sengketa adalah bersangkutan pada hubungan hukum antara para pihak, baik secara kontrak atau tidak;
4. sengketa tersebut merupakan hal yang bisa diselesaikan dengan arbitrase.

Selain itu, juga ditambahkan 2 (dua) lagi syarat, yaitu bahwa para pihak harus memiliki kapasitas untuk memilih arbitrase, dan juga klausula arbitrase diperbolehkan oleh hukum negara masing-masing. Karena perkembangan dalam praktik saat menyelesaikan sengketa, kini ada beberapa alasan mengapa lembaga arbitrase semakin banyak

digunakan untuk menyelesaikan sengketa, terutama sengketa yang terjadi dalam bidang bisnis, yaitu:

1. Penyelesaian sengketa relatif lebih cepat daripada proses berperkara di pengadilan. Dalam arbitrase tidak dikenal adanya upaya banding, kasasi, atau peninjauan kembali. Putusan arbitrase sifatnya final dan mengikat.
2. Penyelesaian sengketa melalui arbitrase bersifat rahasia, baik kerahasiaan mengenai persidangannya maupun kerahasiaan putusan arbitrasenya.
3. Para pihak diberi kebebasan untuk memilih arbiternya yang menurut mereka netral dan juga ahli dalam menyelesaikan sengketa yang dihadapi. Pemilihan arbiter sepenuhnya diberikan kebebasan kepada para pihak dan arbiter yang dipilih tidaklah selalu ahli hukum, bisa saja insinyur, ahli asuransi, ahli perbankan, dan lain-lain.
4. Dimungkinkannya para arbiter untuk menerapkan sengketa berdasarkan kelayakan dan kepatutan (apabila para pihak memang menghendakinya).
5. Dalam hal arbitrase internasional, putusan arbitrasenya relatif lebih dapat dilaksanakan di negara lain dibandingkan apabila sengketa tersebut diselesaikan melalui, misalnya pengadilan.
6. Dalam arbitrase para pihak juga diberi kebebasan untuk menentukan hukum acara atau persyaratan bagaimana suatu putusan akan didasarkan, misalnya dalam menentukan hukum acara dan hukum yang akan diterapkan dalam pokok sengketa.

Sejalan dengan penjelasan tersebut di atas, menurut Erman Rajagukguk, arbitrase merupakan institusi penyelesaian sengketa alternatif yang paling populer dan paling sering digunakan orang dibandingkan dengan institusi penyelesaian sengketa alternatif lainnya. Hal tersebut disebabkan banyaknya kelebihan yang dimiliki oleh arbitrase ini. Kelebihan-kelebihan itu ialah sebagai berikut:

1. prosedur tidak berbelit dan putusan dapat dicapai dalam waktu relatif singkat;
2. biaya lebih murah;
3. putusan dapat menghindari *expose* di depan umum;
4. hukum terhadap prosedur dan pembuktian lebih fleksibel;

5. para pihak dapat memilih hukum mana yang akan diberlakukan pada proses arbitrase;
6. para pihak dapat memilih sendiri para arbiter;
7. dapat dipilih para arbiter dari kalangan ahli dalam bidangnya;
8. putusan dapat lebih terkait dengan situasi dan kondisi;
9. putusan arbitrase umumnya bersifat final dan *binding* (tanpa harus naik banding atau kasasi);
10. putusan arbitrase umumnya dapat diberlakukan serta dieksekusi oleh pengadilan dengan sedikit atau tanpa *review* sama sekali;
11. proses (prosedur) arbitrase lebih mudah dimengerti oleh masyarakat luas;
12. menutup kemungkinan untuk dilakukannya “*forum shopping*” (“forum penyelundupan” atau iktikad buruk untuk mengalihkan pokok persoalan);
13. penyelesaian sengketa di pengadilan akan mencari siapa yang salah dan siapa yang benar, dan hasilnya akan dapat merenggangkan hubungan dagang di antara mereka (para pihak yang bersengketa).

Penyelesaian sengketa melalui arbitrase dianggap dapat melahirkan putusan yang kompromistis, yaitu yang dapat diterima oleh kedua belah pihak yang bersengketa. Namun demikian, selain sisi positif seperti yang disampaikan di atas, ternyata lembaga arbitrase juga masih dianggap memiliki beberapa kekurangan, antara lain:

1. Pada umumnya, subjek hukum berupa negara masih enggan memberikan komitmennya untuk menyerahkan sengketanya kepada badan-badan pengadilan internasional, termasuk badan arbitrase internasional. Keadaan ini justru agak berbeda dengan sikap dari subjek hukum berupa entitas bisnis, seperti perusahaan. Kecenderungan yang ada ialah, bahwa entitas bisnis akan lebih suka sengketa yang sedang mereka hadapi dibawa ke arbitrase untuk diselesaikan, dengan pertimbangan kelebihan (keuntungan) yang ada pada mekanisme penyelesaian sengketa melalui arbitrase seperti telah dijelaskan di atas.
2. Proses penyelesaian sengketa melalui arbitrase tidak menjamin bahwa putusannya akan mengikat. Hukum internasional tidak

menjamin bahwa pihak yang kalah atau tidak puas dengan putusan yang dikeluarkan akan melaksanakan putusan tersebut. Walaupun memang arbitrase pada saat ini masih belum bisa sepenuhnya berjalan sempurna, tampaknya di masa depan arbitrase bisa menjadi pilihan hukum utama untuk penyelesaian sengketa.

Dalam hal para pihak ingin menyelesaikan sengketa melalui arbitrase, maka hal tersebut harus dinyatakan dengan tegas oleh para pihak secara tertulis dalam klausul penyelesaian sengketa dalam suatu kontrak (*an agreement in writing*). Biasanya judul klausul tersebut ditulis secara langsung dengan mencantumkan “arbitrase”. Kadang-kadang istilah lain yang digunakan adalah “*choice of forum*” atau “*choice of jurisdiction*”. Bentuk perjanjian arbitrase ada 2 (dua) macam, yaitu *factum the compromitendo* (klausula arbitrase yang tercantum dalam suatu perjanjian tertulis yang dibuat para pihak sebelum timbul sengketa), dan akta kompromis (suatu perjanjian arbitrase tersendiri yang dibuat para pihak setelah timbul sengketa). Saat ini, sudah ada beberapa konvensi yang berkaitan dengan atau mengatur mengenai arbitrase, terutama dalam hal pelaksanaan putusannya, yaitu:

1. Konvensi New York 1958

Awalnya sehubungan dengan pelaksanaan putusan arbitrase luar negeri, maka pelaksanaannya didasarkan pada Konvensi Jenewa 1927. Namun, Konvensi Jenewa 1927 ternyata masih menimbulkan perbedaan-perbedaan sehubungan dengan pengakuan dan pelaksanaan putusan arbitrase luar negeri tersebut. Maka pada tanggal 10 Juni 1958 di New York telah ditandatangani Konvensi PBB tentang pengakuan dan pelaksanaan putusan arbitrase luar negeri, yaitu:

Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards.

Indonesia sendiri telah meratifikasi Konvensi New York 1958 melalui Keputusan Presiden Nomor 34 Tahun 1981. Dalam Konvensi New York 1958 ini, antara lain diatur mengenai kedudukan perjanjian arbitrase, bentuk perjanjian arbitrase, dan sikap pengadilan di negara-negara peserta terhadap perjanjian arbitrase. Juga diatur mengenai perjanjian arbitrase yang harus bersifat tertulis, mengenai pihak

yang bersengketa adalah antara swasta dengan swasta, dan lain-lain. Meskipun dikatakan bahwa putusan arbitrase bersifat final dan mengikat, tetapi putusan arbitrase di sini dapat ditolak (Pasal 5 ayat (1) Konvensi New York 1958). Alasan-alasannya adalah:

- a. Perjanjian arbitrase yang dibuat tidak sah.
- b. Salah satu pihak tidak memperoleh kesempatan untuk melakukan pembelaan sehingga putusan arbitrase tersebut dianggap diperoleh secara tidak wajar.
- c. Penunjukan arbiter yang bersangkutan tidak sesuai dengan penugasan yang dilakukan.
- d. Pengangkatan para arbiter/prosedur arbitrase tidak sesuai dengan perjanjian di antara para pihak.
- e. Putusan arbitrase yang bersangkutan belum mengikat para pihak atau telah dikesampingkan di negara di mana putusan tersebut dibuat.

2. Konvensi Washington 1965

Konvensi ini dikenal dengan sebutan *Convention on the Settlement of Investment Disputes Between States and Nationals of Other States* (Konvensi tentang Penyelesaian Sengketa-Sengketa Penanaman Modal Antara Negara-Negara dan Warga Negara-Warga Negara dari Negara Lain). Asal mula terciptanya konvensi ini diawali oleh situasi perekonomian di dunia pada waktu itu, khususnya di beberapa negara berkembang yang melakukan tindakan sepihak terhadap investor asing dalam wilayah negaranya. Tindakan sepihak dimaksud berupa nasionalisasi perusahaan-perusahaan milik investor asing. Tindakan sepihak ini telah mengakibatkan timbulnya konflik-konflik ekonomi yang selanjutnya dapat berkembang menjadi sengketa politik. Atas dasar inilah, maka Bank Dunia kemudian memprakarsai pembentukan suatu badan arbitrase internasional. Badan ini yang akan menangani sengketa penanaman modal antara investor asing dengan negara tuan rumah. Upaya tersebut menghasilkan suatu konvensi yang disebut juga dengan konvensi ICSID. Adapun tujuan dari konvensi ini adalah untuk menyediakan upaya hukum di dalam menyelesaikan kasus-kasus penanaman modal asing. Sekaligus mendorong arus penanaman modal swasta yang lebih besar guna mempercepat pembangunan ekonomi negara-negara berkembang.

Dalam salah satu pasal konvensi dijelaskan mengenai syarat-syarat suatu sengketa dapat diselesaikan melalui arbitrase ICSID, yaitu:

- a. harus ada *legal disputes* (sengketa hukum) yang timbul secara langsung antara negara dan penanam modal asing di bidang penanaman modal;
- b. subjek sengketanya adalah antara negara peserta dengan warga negara dari negara peserta lain;
- c. harus ada persetujuan dari para pihak untuk menyelesaikan sengketanya melalui ICSID.

Hal yang cukup menarik dari konvensi ini adalah meskipun putusan arbitrase ini bersifat final dan mengikat atau tidak dapat dilakukan upaya hukum, seperti banding, kasasi, ataupun peninjauan kembali, namun putusan arbitrase tersebut dapat dibatalkan dengan membentuk suatu komite. Hal ini menyebabkan para pihak yang membawa sengketa mereka ke arbitrase ICSID ini menjadi tidak mendapat kepastian hukum.

E. Arbitrase dalam Perspektif Teori Sistem Hukum dari Lawrence Friedman

Pada bagian ini, akan dijelaskan perihal keberadaan lembaga arbitrase dari perspektif teori sistem hukum dari Lawrence Friedman. Pembahasan ini dimaksudkan untuk melihat beberapa aspek penting yang ada di dalam lembaga arbitrase sebagai suatu sistem hukum. Untuk kemudian, dengan pembahasan tersebut, diharapkan dapat dipahami bahwa keberadaan arbitrase memang benar berpengaruh secara positif (dibutuhkan) terhadap upaya penyelesaian sengketa transaksi bisnis internasional yang lebih memadai.

1. Tentang Struktur

Dilihat dari sudut strukturnya, maka arbitrase sebagai struktur penyelesaian sengketa dapat dikatakan cukup mumpuni para pihak yang bersengketa yang menggunakannya. Dalam struktur yang formal, dalam konteks Indonesia, mekanisme arbitrase diwadahi dalam lembaga Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI).

Mengenai prosedur apa yang diterapkan oleh BANI dalam menyelesaikan sengketa sudah diatur dalam Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999. Yang justru menarik dari sudut struktur ialah bahwa BANI menerapkan asas organisasi yang tidak besar (gemuk), namun kaya akan fungsi. Struktur BANI tersebut sangat berbeda dengan struktur pengadilan pada umumnya dalam menyelesaikan sengketa.

Sebagai contoh, di lingkup peradilan umum, suatu sengketa yang masuk untuk diperiksa dan diadili akan menempuh jalur yang panjang, yaitu masuk ke pengadilan negeri sebagai pengadilan tingkat pertama, lanjut ke pengadilan tinggi sebagai pengadilan tingkat banding, dan dapat berlanjut lagi ke Mahkamah Agung sebagai pengadilan tingkat kasasi. Setelah kasasi pun, suatu sengketa masih bisa dilanjutkan ke mekanisme peninjauan kembali yang juga berlangsung di Mahkamah Agung.

Hal tersebut sangat berbeda dengan yang berlangsung di arbitrase, dalam hal ini BANI. Di BANI, struktur yang berhubungan dengan penyelesaian sengketa hanya berlangsung di satu tempat, yaitu BANI itu sendiri. Putusan yang dihasilkan melalui proses arbitrase pun, selain hanya diproses di satu tempat, juga bersifat *first and binding*. Artinya, putusan arbitrase tersebut begitu dijatuhkan tidak bisa dimintakan upaya hukum terhadapnya, sehingga bisa langsung mengikat para pihak yang bersengketa. Mengenai hal ini dapat dilihat dasar hukumnya pada Pasal 60 Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 yang menegaskan, bahwa: “*Putusan arbitrase bersifat final dan mempunyai kekuatan hukum tetap dan mengikat para pihak*”.

2. Tentang Substansi

Secara substansi, perihal mekanisme arbitrase telah ada pengaturannya dalam sistem hukum Indonesia, yaitu diatur melalui Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999. Sehubungan dengan substansi ini, tentunya salah satu hal yang menarik untuk dipertanyakan ialah pada poin-poin apa saja Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 telah mengakomodasi secara positif kebutuhan praktik penyelesaian sengketa, terutama untuk mereka yang bergerak di bidang transaksi bisnis internasional?

Hal tersebut patut dipertanyakan mengingat secara faktual ternyata mekanisme arbitrase banyak dipilih dan digunakan terutama mereka yang bergerak di bidang bisnis. Dilihat dari pasal-pasal yang terdapat dalam Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999, maka dapat dipahami

bahwa lembaga arbitrase menyediakan mekanisme penyelesaian sengketa yang relatif fleksibel dari sisi waktu berproses, cepat (singkat) dan dengan prosedur yang relatif tidak panjang (tidak bertele-tele).

Pada prinsipnya, para pihak yang bersengketa bebas untuk menentukan acara arbitrase yang digunakan dalam pemeriksaan sengketa sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999. Penentuan acara arbitrase ini harus diperjanjikan secara tegas dan tertulis.

Penyelesaian sengketa melalui arbitrase dapat dilakukan dengan menggunakan lembaga arbitrase nasional atau internasional berdasarkan kesepakatan para pihak. Apabila sudah ditentukan lembaga yang dipilih, maka penyelesaian sengketa dilakukan menurut peraturan dan acara dari lembaga yang dipilih kecuali ditetapkan lain oleh para pihak. Dalam perjanjian tersebut, harus ada kesepakatan mengenai ketentuan jangka waktu dan tempat diselenggarakannya arbitrase. Jika jangka waktu dan tempat arbitrase tidak ditentukan, maka arbiter atau majelis arbitrase berwenang untuk memperpanjang jangka waktu tugasnya apabila:

- a. diajukan permohonan oleh salah satu pihak mengenai hal khusus tertentu, misalnya karena adanya gugatan antara atau gugatan insidental di luar pokok sengketa, seperti permohonan jaminan;
- b. sebagai akibat ditetapkan putusan provisional atau putusan sela lainnya, atau;
- c. dianggap perlu oleh arbiter atau majelis arbitrase untuk kepentingan pemeriksaan.

Sebaliknya, apabila para pihak tidak menentukan sendiri ketentuan mengenai acara arbitrase yang akan digunakan dalam pemeriksaan dan arbiter atau majelis arbitrase telah terbentuk, baik yang ditunjuk oleh para pihak atau yang ditunjuk oleh ketua pengadilan negeri, maka sengketa akan diperiksa dan diputus menurut ketentuan Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999. Pemeriksaan sengketa dalam arbitrase harus dilakukan secara tertulis, tetapi tidak menutup kemungkinan pemeriksaan sengketa dilakukan secara lisan apabila hal ini disetujui oleh para pihak atau dianggap perlu oleh arbiter atau majelis arbitrase.

Penyelesaian sengketa yang relatif fleksibel, cepat (singkat) dan dengan prosedur yang relatif tidak panjang (tidak bertele-tele) melalui

arbitrase itu tentu sangat berbeda dengan penyelesaian sengketa melalui mekanisme pengadilan.

Sudah menjadi “rahasia umum” bahwa penyelesaian sengketa melalui pengadilan akan berkebalikan dengan asas berperkara di pengadilan, yaitu asas sederhana, cepat, dan berbiaya ringan. Secara faktual, penyelesaian sengketa di pengadilan justru berjalan rumit, berlarut-larut (memakan waktu yang lama), dan relatif mahal.

Hal-hal yang baru dijelaskan di atas, baik yang dipaparkan dengan mengacu pada isi Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 maupun dengan mengacu pada perbandingan dengan mekanisme pengadilan pada umumnya, menjadi argumen pembenar untuk dapat mengatakan bahwa dalam hal penyelesaian sengketa, terutama sengketa bisnis, ternyata arbitrase lebih efektif menjalankan fungsinya sebagai hukum penyelesaian sengketa.

3. Tentang Kultur

Perihal budaya hukum ini akan berhubungan dengan, antara lain kebiasaan dan persepsi (pemahaman) subjek hukum. Dan terkait dengan persoalan arbitrase, maka setidaknya kebiasaan atau persepsi (pemahaman) yang mengemuka ialah pemahaman bahwa pihak-pihak yang terlibat sengketa ingin sengketa mereka dapat diselesaikan secara cepat, sederhana, dan berbiaya ringan. Tentunya hal seperti itu dapat dipahami, dan ternyata memang telah pula diakomodasi dalam peraturan perundang-undangan di Indonesia dengan menjadikan asas cepat, sederhana, dan berbiaya ringan sebagai asas dalam praktik penyelesaian sengketa melalui pengadilan. Akan tetapi, sayangnya, dalam praktiknya memang belum dapat berjalan dengan maksimal, sehingga akhirnya memunculkan lembaga arbitrase sebagai alternatif penyelesaian sengketa di luar pengadilan.

Lantas bagaimanakah pemahaman yang telah menjadi bagian dari budaya tersebut, yaitu pemahaman bahwa pihak-pihak yang terlibat sengketa ingin sengketa mereka dapat diselesaikan secara cepat, sederhana, dan berbiaya ringan, diakomodasi oleh lembaga arbitrase?

Apabila dilihat dari alur (proses) mekanisme arbitrase dalam menyelesaikan sengketa dapat dipahami bahwa sebenarnya pemahaman dari para subjek hukum, terutama para pebisnis, agar aktivitas bisnisnya

tidak begitu terganggu walaupun ada sengketa bisnis yang sedang dihadapi sudah diakomodasi oleh mekanisme yang dijalankan oleh lembaga arbitrase, yang untuk di Indonesia difasilitasi oleh BANI. Argumen dari hal tersebut ialah dapat disandarkan pada proses yang begitu relatif cepat, sederhana, dan tuntas saat lembaga arbitrase sedang menyelesaikan sengketa.

Oleh karena itu, maka dapatlah dikatakan bahwa dari sudut kultur telah terjadi semacam “hubungan saling membantu (hubungan mutualistik)” antara kultur yang selama ini ada di bidang (aktivitas) bisnis dengan kultur organisasi di lembaga arbitrase.

Paparan tersebut di atas juga akan menjadi menarik jika dihubungkan dengan keadaan berlakunya Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA). Konsep MEA sudah dirintis sejak diadakannya pertemuan informal para kepala negara ASEAN (*Association of Southeast Asian Nations*) di Kuala Lumpur, pada tanggal 15 Desember 1997. MEA menjadi tujuan akhir dari integrasi ekonomi, seperti yang dicanangkan dalam *ASEAN Vision 2020*, yaitu: “*To create a stable, prosperous and highly competitive ASEAN economic goods, services, investment, skill labor economic development and reduced poverty and socio-economic disparities in year 2020*”. Secara efektif, MEA berlaku mulai pada tahun 2015.

Dalam keadaan sudah berlakunya MEA tersebut, dengan segala potensi yang dapat muncul di dalamnya, termasuk potensi terjadinya sengketa di bidang perdagangan internasional, maka keberadaan lembaga arbitrase, khususnya BANI dalam konteks Indonesia, menjadi sangat penting. Karena lembaga arbitrase dengan segala kelebihanannya jelas lebih cocok jika diposisikan sebagai lembaga penyelesaian sengketa yang bersifat relatif sederhana, fleksibel, dan cepat dalam menyelesaikan sengketa di bidang perdagangan internasional yang mungkin saja terjadi di dalam kawasan ASEAN.

Jika dicermati lagi, MEA memang sangat menginginkan berjalannya aktivitas bisnis yang lancar atau tanpa hambatan di kawasan ASEAN. Hal inilah yang menjadi salah satu tuntutan sekaligus tantangan bagi keberadaan lembaga arbitrase, termasuk BANI.

Mekanisme penyelesaian sengketa melalui arbitrase sudah dikenal sejak lama, setidaknya mekanisme itu sudah digunakan sejak zaman Yunani. Dan berdasarkan sejarah juga dapat dipahami bahwa arbitrase

ternyata merupakan cara pertama penyelesaian sengketa dan yang mengilhami pembentukan lembaga-lembaga peradilan internasional permanen.

Praktik dan aktivitas transaksi bisnis, terutama dalam skala internasional, membutuhkan dukungan tersedianya mekanisme penyelesaian sengketa yang lebih efektif, singkat, dan efisien daripada lembaga-lembaga berbentuk pengadilan yang sudah cenderung tidak efektif, bertele-tele, tidak efisien, bahkan penuh dengan praktik korupsi. Untuk menjawab kebutuhan dunia (bidang) transaksi bisnis internasional tersebut, maka dibentuklah dan dikembangkanlah lembaga arbitrase.

Saat ini, arbitrase sudah menjadi institusi penyelesaian sengketa alternatif yang paling populer dan paling sering digunakan orang dibandingkan dengan institusi penyelesaian sengketa alternatif lainnya. Hal tersebut disebabkan banyaknya kelebihan yang dimiliki oleh arbitrase ini. Kelebihan-kelebihan itu ialah, antara lain: prosedur tidak berbelit-belit dan putusan dapat dicapai dalam waktu relatif singkat; hukum terhadap prosedur dan pembuktian lebih fleksibel, para pihak dapat memilih hukum mana yang akan diberlakukan pada proses arbitrase; para pihak dapat memilih sendiri para arbiter yang dianggap mumpuni dan yang ahli dalam bidangnya; putusan arbitrase umumnya bersifat final dan *binding* (tanpa harus naik banding atau kasasi); dan penyelesaian sengketa melalui arbitrase juga dianggap dapat melahirkan putusan yang kompromistis, yaitu yang dapat diterima oleh kedua belah pihak yang bersengketa (*win-win solution*).

Jika dilihat dari perspektif teori sistem hukum dari Lawrence Friedman, maka keberadaan lembaga arbitrase beserta fungsinya sebagai alternatif penyelesaian sengketa di luar mekanisme pengadilan dapat dipahami sebagai berikut:

Dilihat dari sudut strukturnya, maka lembaga arbitrase sebagai struktur penyelesaian sengketa dapat dikatakan cukup mumpuni, bahkan relatif lebih menguntungkan bagi para pihak yang bersengketa yang menggunakannya. Dalam struktur yang formal, dalam konteks Indonesia, mekanisme arbitrase diwadahi dalam lembaga Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI), yang prosedurnya berlandaskan atau didasarkan pada ketentuan Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999.

Secara struktur, lembaga arbitrase di Indonesia, yaitu BANI, menerapkan asas organisasi yang tidak besar (gemuk), namun kaya akan fungsi. Tentunya struktur BANI tersebut sangat berbeda dengan struktur pengadilan pada umumnya dalam menyelesaikan sengketa.

Kemudian secara substansi, perihal mekanisme arbitrase telah ada pengaturannya dalam sistem hukum Indonesia, yaitu diatur melalui Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999. Dilihat dari pasal-pasal yang terdapat dalam Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999, maka dapat dipahami bahwa lembaga arbitrase itu menyediakan mekanisme penyelesaian sengketa yang relatif fleksibel dari sisi waktu berproses, cepat (singkat) dan dengan prosedur yang relatif tidak panjang (tidak bertele-tele).

Penyelesaian sengketa yang relatif fleksibel, cepat (singkat) dan dengan prosedur yang relatif tidak panjang (tidak bertele-tele) melalui arbitrase itu tentu sangat berbeda dengan penyelesaian sengketa melalui mekanisme pengadilan. Selanjutnya, terkait dengan perihal budaya, maka dapat dilihat bahwa dari sudut kultur telah terjadi semacam “hubungan saling membantu (hubungan mutualistik)” antara kultur yang selama ini ada di bidang (aktivitas) bisnis dengan kultur organisasi di lembaga arbitrase.

Apabila dilihat dari alur (proses) mekanisme arbitrase dalam menyelesaikan sengketa dapat dipahami bahwa sebenarnya pemahaman (persepsi) yang merupakan bagian dari budaya dari para subjek hukum, terutama para pebisnis, agar aktivitas bisnisnya tidak terganggu walaupun ada sengketa bisnis yang sedang dihadapi sudah diakomodasi oleh mekanisme yang dijalankan oleh lembaga arbitrase. Karena lembaga arbitrase telah menyediakan mekanisme penyelesaian sengketa yang relatif lebih fleksibel dari sisi waktu berproses, cepat (singkat) dan dengan prosedur yang relatif tidak panjang (tidak bertele-tele).

Berbicara tentang masyarakat internasional apabila dikaitkan dengan kepentingan ekonomi, maka masyarakat internasional terbagi dalam negara-negara berkembang dan negara-negara maju. Sudah merupakan kodratnya bahwa manusia tidak bisa hidup sendiri, harus hidup bersama dalam suatu masyarakat yang terorganisasi untuk mencapai tujuan bersama. Agar tujuan mereka tersebut tercapai sebagaimana mestinya, dan dalam usahanya tidak selalu berbentur kepentingan, maka diperlukanlah suatu norma yang mengatur. Kemakmuran rakyat

merupakan tujuan pembangunan, dan untuk mencapainya pertumbuhan ekonomi harus ditingkatkan. Seperti yang dikemukakan J.D. Nyhart, bahwa: *“Economic development is the result of all the forces and energies in a country which collectively its per capita,”* artinya pertumbuhan ekonomi merupakan hasil dari seluruh kekuatan dan tenaga dari suatu negara yang secara kolektif dapat meningkatkan pendapatan per kapita. Antara sistem hukum dan sistem ekonomi suatu negara terdapat hubungan yang sangat erat dan saling memengaruhi. Pada satu pihak pembaruan dasar pemikiran di bidang ekonomi ikut mengubah dan menentukan dasar sistem hukum yang bersangkutan. Penegakkan prinsip hukum yang baik juga akan memperlancar terbentuknya struktur ekonomi yang dikehendaki. Sebaliknya, penegakkan prinsip hukum yang tidak baik justru akan menghambat terciptanya struktur ekonomi yang dicita-citakan. Menghadapi perkembangan dunia sekarang ini yang mengarah pada perubahan yang melintasi batas teritorial negara, akan terlihat bahwa kaidah hukum juga harus berubah. Globalisasi yang melanda dunia, baik *industrialized* maupun *developing countries* merupakan kemajuan dunia teknologi yang perlu diimbangi dengan aturan yang mampu mengayomi akibat globalisasi itu sehingga kurang tepat kalau sikap bersikeras dengan memegang teguh kaidah hukum yang ada untuk dipertahankan, sedangkan masalah yang dihadapi telah berkembang meminta pengelolaan yang berubah pula. Transaksi-transaksi atau hubungan dagang banyak bentuknya, dari berupa hubungan jual-beli barang, pengiriman dan penerimaan barang, produksi barang dan jasa berdasarkan suatu kontrak, dan lain-lain.

Pada umumnya di samping menyepakati lembaga atau forum yang akan menyelesaikan sengketa, para pihak perlu juga menyepakati hukum apa yang akan diterapkan oleh badan peradilan yang baru disepakati para pihak. Semua transaksi tersebut sarat dengan potensi melahirkan sengketa. Karena umumnya dalam perdagangan internasional melibatkan 2 (dua) negara di mana hukum dari negara-negara tersebut saling berbeda satu sama lainnya, maka benturan-benturan hukum antarnegara yang terlibat tidak dapat dihindari. Umumnya sengketa-sengketa dagang kerap didahului oleh penyelesaian oleh negosiasi. Jika cara penyelesaian ini gagal atau tidak berhasil, barulah ditempuh cara-cara lainnya, seperti penyelesaian melalui pengadilan atau arbitrase. Penyerahan sengketa, baik kepada pengadilan maupun ke arbitrase, kerap kali didasarkan pada suatu perjanjian di antara para

pihak. Langkah yang biasa ditempuh adalah dengan membuat suatu perjanjian atau memasukkan suatu klausul penyelesaian sengketa ke dalam kontrak atau perjanjian yang mereka buat, baik ke pengadilan atau ke badan arbitrase. Dasar hukum bagi forum atau badan penyelesaian sengketa yang akan menangani sengketa adalah kesepakatan para pihak. Kesepakatan tersebut diletakkan, baik pada waktu kontrak ditandatangani atau setelah sengketa timbul. Biasanya pula kelalaian para pihak untuk menentukan forum ini akan berakibat pada kesulitan dalam penyelesaian sengketa karena dengan adanya kekosongan pilihan forum tersebut akan menjadi alasan yang kuat bagi setiap forum untuk menyatakan dirinya berwenang untuk memeriksa suatu sengketa. Lazimnya dalam sistem hukum (*common law*) dikenal dengan konsep *long arm jurisdiction*. Dengan konsep ini, pengadilan dapat menyatakan kewenangannya untuk menerima setiap sengketa yang dibawa ke hadapannya meskipun hubungan antara pengadilan dengan sengketa tersebut tipis sekali. Misalnya, badan peradilan di Amerika Serikat dan Inggris kerap kali selalu menerima sengketa yang para pihak serahkan ke hadapannya meskipun hubungan atau keterkaitan sengketa dengan badan peradilan sangatlah kecil. Misalnya, pihak termohon memiliki usaha di Amerika Serikat atau dalam kontrak tersebut secara tegas atau diam-diam mengacu kepada salah satu negara bagian Amerika Serikat atau hukum Inggris. Di samping forum pengadilan atau badan arbitrase, para pihak dapat pula menyerahkan sengketa kepada cara alternatif penyelesaian sengketa, yang lazim dikenal sebagai ADR (*Alternative Dispute Resolution*) atau APS (Alternatif Penyelesaian Sengketa). Pengaturan alternatif di sini dapat berupa cara alternatif di samping pengadilan. Bisa juga berarti alternatif penyelesaian secara umum, yaitu berbagai alternatif penyelesaian sengketa yang para pihak gunakan, termasuk alternatif penyelesaian melalui pengadilan. Biasanya pula dalam klausul tersebut dimasukkan atau dinyatakan pula hukum yang akan diterapkan oleh badan penyelesaian sengketa. Dalam hukum perdagangan internasional, dapat dikemukakan di sini prinsip-prinsip mengenai penyelesaian sengketa perdagangan internasional, yaitu sebagai berikut:

a. Prinsip Kesepakatan Para Pihak (Konsensus)

Prinsip kesepakatan para pihak merupakan prinsip fundamental dalam penyelesaian sengketa perdagangan internasional. Prinsip

ini yang menjadi dasar untuk dilaksanakan atau tidaknya suatu proses penyelesaian sengketa. Prinsip ini pula dapat menjadi dasar apakah suatu proses penyelesaian sengketa yang sudah berlangsung diakhiri. Jadi, prinsip ini sangat esensial. Badan-badan peradilan (termasuk arbitrase) harus menghormati apa yang para pihak sepakati. Termasuk dalam lingkup pengertian kesepakatan ini adalah: 1) bahwa salah satu pihak atau kedua belah pihak tidak berupaya menipu, menekan, atau menyesatkan pihak lainnya; dan 2) bahwa perubahan atas kesepakatan harus berasal dari kesepakatan kedua belah pihak. Artinya, pengakhiran kesepakatan atau revisi terhadap muatan kesepakatan harus pula berdasarkan pada kesepakatan kedua belah pihak.

b. Prinsip Kebebasan Memilih Cara-Cara Penyelesaian Sengketa

Prinsip penting kedua adalah prinsip di mana para pihak memiliki kebebasan penuh untuk menentukan dan memilih cara atau mekanisme bagaimana sengketa diselesaikan (*principle of free choice of means*). Prinsip ini termuat, antara lain dalam Pasal 7 *The UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration*. Pasal ini memuat definisi mengenai perjanjian arbitrase, yaitu perjanjian penyerahan sengketa ke suatu badan arbitrase. Menurut pasal ini, penyerahan sengketa kepada arbitrase merupakan kesepakatan atau perjanjian para pihak. Artinya, penyerahan suatu sengketa ke badan arbitrase haruslah berdasarkan pada kebebasan para pihak untuk memilihnya.

c. Prinsip Kebebasan Memilih Hukum

Prinsip penting lainnya adalah prinsip kebebasan para pihak untuk menentukan sendiri hukum apa yang akan diterapkan (bila sengketa diselesaikan) oleh badan peradilan (arbitrase) terhadap pokok sengketa. Kebebasan para pihak untuk menentukan hukum ini termasuk kebebasan untuk memilih kepatutan dan kelayakan (*ex aequo et bono*). Prinsip yang terakhir ini adalah sumber di mana pengadilan akan memutus sengketa berdasarkan prinsip-prinsip keadilan, kepatutan, atau kelayakan suatu penyelesaian sengketa. Contoh kebebasan memilih ini yang harus dihormati oleh badan peradilan adalah Pasal 28 ayat (1) *UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration*, adalah sebagai berikut: “*The arbitral tribunal shall decide the dispute in accordance with such rules of*

law as are chosen by the parties as applicable to the substance of the dispute, sinya designation of the law or legal system of a given state shall be construed, unless otherwise expressed, as directly referring to the substantive law of that state and not to its conflict of laws rules”.

d. Prinsip Iktikad Baik (*Good Faith*)

Prinsip iktikad baik dapat dikatakan sebagai prinsip fundamental dan paling sentral dalam penyelesaian sengketa. Prinsip ini mensyaratkan dan mewajibkan adanya iktikad baik dari para pihak dalam menyelesaikan sengketa. Dalam penyelesaian sengketa, prinsip ini tecermin dalam dua tahap. *Pertama*, prinsip iktikad baik disyaratkan untuk mencegah timbulnya sengketa yang dapat memengaruhi hubungan-hubungan baik di antara negara. *Kedua*, prinsip ini disyaratkan harus ada ketika para pihak menyelesaikan sengketa melalui cara-cara penyelesaian sengketa yang dikenal dalam hukum (perdagangan) internasional, yakni negosiasi, mediasi, konsiliasi, arbitrase, pengadilan, atau cara-cara pilihan para pihak lainnya.

e. Prinsip *Exhaustion of Local Remedies*

Prinsip *exhaustion of local remedies* sebenarnya semula lahir dari prinsip hukum kebiasaan internasional. Dalam upayanya merumuskan pengaturan mengenai prinsip ini, Komisi Hukum Internasional PBB (*International Law Commission*) memuat aturan khusus mengenai prinsip ini dalam Pasal 22 mengenai *ILC Draft Articles on State Responsibility*. Pasal 22 ini menyatakan sebagai berikut: “*When the conduct of a state has created a situation not in conformity with the result of it by an international obligation concerning the treatment too be accorded to aliens, whether natural or juridical persons, but the obligation allows that this or an equivalent result may nevertheless be achieved by subsequent conduct of the state, there is a breach of the obligation only if the aliens concerned have exhausted the effective local remedies available to them without obtaining the treatment called for by the obligation or, where that is not possible, an equivalent treatment*”. Menurut prinsip ini, hukum kebiasaan internasional menetapkan bahwa sebelum para pihak mengajukan sengketa ke pengadilan internasional, langkah-langkah penyelesaian sengketa yang tersedia atau diberikan oleh hukum nasional suatu negara harus terlebih dahulu ditempuh

(*exhausted*). Dalam sengketa *The Interhandel Case* (1959), Mahkamah Internasional menegaskan:

“Before resort may be had to an international court ... the state where the violation occurred should have an opportunity to redress it by its own means, within the framework of its own domestic legal system”.

Era globalisasi itu dimulai dengan bangkitnya teknologi informasi. Oleh karena itu, dalam menyikapi kenyataan ini potensial kekayaan alam (*natural resources*) suatu bangsa tidak dapat lagi mengantarkan bangsa itu menjadi *welfare state*. Sebaliknya, negara-negara yang tidak memiliki atau sedikit memiliki *natural resources* tersebut justru dapat mewujudkan rasa keadilan dan kesejahteraan bagi masyarakatnya. Forum penyelesaian sengketa dalam hukum perdagangan internasional pada prinsipnya juga sama dengan forum yang dikenal dalam hukum penyelesaian sengketa (internasional) pada umumnya. Forum tersebut adalah negosiasi, penyelidikan fakta-fakta (*inquiry*), mediasi, konsiliasi, arbitrase, penyelesaian melalui hukum atau melalui pengadilan, atau cara-cara penyelesaian sengketa lainnya yang dipilih dan disepakati para pihak. Cara-cara sengketa di atas telah dikenal dalam berbagai negara dan sistem hukum di dunia. Cara-cara tersebut dipandang sebagai bagian integral dari penyelesaian sengketa yang diakui dalam sistem hukumnya. Misalnya, hukum nasional RI yang dapat ditemukan dalam Pasal 6 Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. Negara lainnya adalah Amerika Serikat, Inggris, dan Australia.

Berikut adalah uraian singkat mengenai forum-forum tersebut. Tidak semua forum dibahas, tetapi akan dibatasi pada negosiasi, mediasi, konsiliasi, pengadilan, dan arbitrase. Sementara itu, penyelidikan fakta (*inquiry*) atau cara-cara lainnya yang para pihak sepakati tidak termasuk dalam bahasan.

a. Negosiasi

Negosiasi adalah cara penyelesaian sengketa yang paling dasar dan yang paling tua digunakan. Penyelesaian melalui negosiasi merupakan cara yang paling penting. Banyak sengketa diselesaikan setiap hari oleh negosiasi ini tanpa adanya publisitas atau menarik perhatian publik. Menurut Munir, negosiasi adalah suatu proses tawar-menawar atau pembicaraan untuk mencapai suatu

keepakatan terhadap masalah tertentu yang terjadi di antara para pihak. Alasan utamanya adalah karena dengan cara ini, para pihak dapat mengawasi prosedur penyelesaian sengketa. Setiap penyelesaiannya pun didasarkan pada kesepakatan atau konsensus para pihak. Kelemahan utama dalam penggunaan cara ini dalam menyelesaikan sengketa adalah: *pertama*, ketika para pihak berkedudukan tidak seimbang. Salah satu pihak kuat, yang lain lemah. Dalam keadaan ini, salah satu pihak kuat berada dalam posisi untuk menekan pihak lainnya. Hal ini acap kali terjadi ketika dua pihak bernegosiasi untuk menyelesaikan sengketa di antara mereka. *Kedua*, bahwa proses berlangsungnya negosiasi acap kali lambat dan bisa memakan waktu lama. Ini terutama karena sulitnya permasalahan-permasalahan yang timbul di antara para pihak. Selain itu, jarang sekali ada persyaratan penetapan batas waktu bagi para pihak untuk menyelesaikan sengketa melalui negosiasi ini. Kelemahan ketiga adalah ketika suatu pihak terlalu keras dengan pendiriannya. Keadaan ini dapat mengakibatkan proses negosiasi ini menjadi tidak produktif. Mengenai pelaksanaan negosiasi, prosedur-prosedur yang terdapat di dalamnya perlu dibedakan sebagai berikut: *pertama*, negosiasi digunakan ketika suatu sengketa belum lahir (disebut pula sebagai konsultasi); dan *kedua*, negosiasi digunakan ketika suatu sengketa telah lahir, prosedur negosiasi ini merupakan proses penyelesaian sengketa oleh para pihak (dalam arti negosiasi).

b. Mediasi

Mediasi adalah suatu cara penyelesaian melalui pihak ketiga. Pihak ketiga tersebut bisa individu (pengusaha) atau lembaga atau organisasi profesi atau dagang. Mediator ikut serta secara aktif dalam proses negosiasi. Biasanya ia, dengan kapasitasnya sebagai pihak yang netral, berupaya mendamaikan para pihak dengan memberikan saran penyelesaian sengketa. Menurut Munir, mediasi adalah suatu proses penyelesaian sengketa berupa negosiasi untuk memecahkan masalah melalui pihak luar yang netral dan tidak memihak yang akan bekerja dengan pihak yang bersengketa untuk membantu menemukan solusi dalam menyelesaikan sengketa tersebut secara memuaskan kedua belah pihak. Pihak ketiga ini disebut dengan mediator. Usul-usulan penyelesaian melalui

mediasi dibuat agak tidak resmi (informal). Usulan ini dibuat berdasarkan informasi-informasi yang diberikan oleh para pihak, bukan atas penyelidikannya. Jika usulan tersebut tidak diterima, mediator masih dapat tetap melanjutkan fungsi mediasinya dengan membuat usulan-usulan baru. Oleh karena itu, salah satu fungsi utama mediator adalah mencari berbagai solusi (penyelesaian), mengidentifikasi hal-hal yang dapat disepakati para pihak serta membuat usulan-usulan yang dapat mengakhiri sengketa. Seperti halnya dalam negosiasi, tidak ada prosedur-prosedur khusus yang harus ditempuh dalam proses mediasi. Para pihak bebas menentukan prosedurnya. Hal yang penting adalah kesepakatan para pihak mulai dari proses (pemilihan) cara mediasi, menerima atau tidaknya usulan-usulan yang diberikan oleh mediator, sampai kepada pengakhiran tugas mediator. Ketika para pihak gagal menyelesaikan sengketanya melalui mediasi, mereka masih dapat menyerahkan ke forum yang mengikat, yaitu penyelesaian melalui hukum, yakni pengadilan atau arbitrase.

c. **Konsiliasi**

Konsiliasi memiliki kesamaan dengan mediasi. Kedua cara ini adalah melibatkan pihak ketiga untuk menyelesaikan sengketanya secara damai. Konsiliasi dan mediasi sulit untuk dibedakan. Istilahnya acap kali digunakan dengan bergantian. Konsiliasi bisa juga diselesaikan oleh seorang individu atau suatu badan yang disebut dengan badan atau komisi konsiliasi. Komisi konsiliasi bisa yang sudah terlembaga atau *ad hoc* (sementara) yang berfungsi untuk menetapkan persyaratan-persyaratan penyelesaian yang diterima oleh para pihak. Namun, putusannya tidaklah mengikat para pihak. Persidangan suatu komisi konsiliasi biasanya terdiri dari dua tahap, yaitu tahap tertulis dan tahap lisan. Pertama, sengketa (yang diuraikan secara tertulis) diserahkan kepada badan konsiliasi. Kemudian, badan ini akan mendengarkan keterangan lisan dari para pihak. Para pihak dapat hadir pada tahap pendengaran tersebut, tetapi bisa juga diwakili oleh kuasanya. Berdasarkan fakta-fakta yang diperolehnya, konsiliator atau badan konsiliasi akan menyerahkan laporannya kepada para pihak disertai dengan kesimpulan dan usulan-usulan penyelesaian sengketanya. Sekali lagi, usulan ini sifatnya tidaklah mengikat. Oleh karena

itu, diterima tidaknya usulan tersebut bergantung sepenuhnya kepada para pihak. Contoh komisi konsiliasi yang terlembaga adalah badan yang dibentuk oleh Bank Dunia untuk menyelesaikan sengketa-sengketa penanaman modal asing, yaitu *The ICSID Rules of Procedure for Conciliation Proceedings (Conciliation Rules)*. Namun, dalam praktiknya, penggunaan cara ini kurang populer. Sejak berdiri (1966), badan konsiliasi ICSID hanya menerima dua kasus. Kasus pertama diterima pada 5 Oktober 1982. (Jadi, selama 16 tahun kosong). Namun, sebelum badan konsiliasi terbentuk, para pihak sepakat mengakhiri persengketaannya. Kasus kedua, yaitu *Tesoro Petroleum Corp. vs Government of Trinidad and Tobago* diterima tahun 1983. Kasus ini berhasil diselesaikan pada tahun 1985 setelah para pihak sepakat untuk menerima usulan-usulan yang diberikan oleh konsiliator.

d. Arbitrase

Penyelesaian sengketa secara konvensional dilakukan melalui sebuah badan yang disebut dengan pengadilan. Sudah sejak ratusan tahun bahkan ribuan tahun badan-badan pengadilan ini telah berkiprah. Akan tetapi, lama kelamaan badan pengadilan ini semakin terpasung dalam tembok-tembok yuridis yang sukar ditembusi oleh para *justitiablen* (pencari keadilan), khususnya jika pencari keadilan tersebut adalah pelaku bisnis, dengan sengketa yang menyangkut bisnis. Maka mulailah dipikirkan alternatif-alternatif lain untuk menyelesaikan sengketa, di antaranya adalah lewat badan arbitrase. Arbitrase adalah penyerahan sengketa secara sukarela kepada pihak ketiga yang netral. Pihak ketiga ini bisa individu, arbitrase terlembaga, atau arbitrase sementara (*ad hoc*). Badan arbitrase dewasa ini sudah semakin populer. Dewasa ini, arbitrase semakin banyak digunakan dalam menyelesaikan sengketa-sengketa dagang nasional maupun internasional. Menurut Munir, yang dimaksud dengan arbitrase adalah cara penyelesaian sengketa perdata yang bersifat swasta di luar pengadilan umum yang didasarkan pada kontrak arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh para pihak yang bersengketa. Di mana penyelesaian sengketa (arbiter) tersebut dipilih oleh para pihak yang bersangkutan, yang terdiri dari orang-orang yang tidak berkepentingan dengan perkara yang bersangkutan, orang-orang mana akan memeriksa dan

memberi putusan terhadap sengketa tersebut. Sedangkan arbitrase internasional adalah arbitrase lembaga maupun arbitrase *ad hoc*, yang melibatkan pihak dari 2 negara yang berbeda.

Adapun alasan utama mengapa badan arbitrase ini semakin banyak dimanfaatkan adalah sebagai berikut:

- a. Kelebihan penyelesaian sengketa melalui arbitrase yang pertama dan terpenting adalah penyelesaiannya yang relatif lebih cepat daripada proses berperkara melalui pengadilan. Dalam arbitrase tidak dikenal upaya banding, kasasi, atau peninjauan kembali seperti yang kita kenal dalam sistem peradilan kita. Putusan arbitrase sifatnya final dan mengikat. Kecepatan penyelesaian ini sangat dibutuhkan oleh dunia usaha.
- b. Keuntungan lainnya dari penyelesaian sengketa melalui arbitrase ini adalah sifat kerahasiaannya, baik kerahasiaan mengenai persidangannya maupun kerahasiaan putusan arbitrasenya.
- c. Dalam penyelesaian melalui arbitrase, para pihak memiliki kebebasan untuk memilih “hakimnya” (arbiter) yang menurut mereka netral dan ahli atau spesialis mengenai pokok sengketa yang mereka hadapi. Pemilihan arbiter sepenuhnya berada pada kesepakatan para pihak. Biasanya arbiter yang dipilih adalah mereka yang tidak saja ahli, tetapi juga ia tidak selalu harus ahli hukum. Bisa saja ia menguasai bidang-bidang lainnya. Ia bisa insinyur, pimpinan perusahaan (manajer), ahli asuransi, ahli perbankan, dan lain-lain.
- d. Keuntungan lainnya dari badan arbitrase ini adalah dimungkinkannya para arbiter untuk menerapkan sengketanya berdasarkan kelayakan dan kepatutan (apabila memang para pihak menghendaknya).
- e. Dalam hal arbitrase internasional, putusan arbitrasenya relatif lebih dapat dilaksanakan di negara lain dibandingkan apabila sengketa tersebut diselesaikan melalui, misalnya pengadilan. Hal ini dapat terwujud antara lain karena dalam lingkup arbitrase internasional ada perjanjian khusus mengenai hal ini, yaitu Konvensi New York 1958 mengenai Pengakuan dan Pelaksanaan Putusan Arbitrase Asing.

Forum penyelesaian sengketa dalam hukum perdagangan internasional pada prinsipnya juga sama dengan forum yang dikenal dalam hukum penyelesaian sengketa (internasional) pada umumnya. Forum tersebut adalah negosiasi, penyelidikan fakta-fakta (*inquiry*), mediasi, konsiliasi, arbitrase, penyelesaian melalui hukum atau melalui pengadilan, atau cara-cara penyelesaian sengketa lainnya yang dipilih dan disepakati para pihak. Umumnya sengketa-sengketa dagang kerap didahului oleh penyelesaian oleh negosiasi. Jika cara penyelesaian ini gagal atau tidak berhasil, barulah ditempuh cara-cara lainnya, seperti penyelesaian melalui pengadilan atau arbitrase. Penyerahan sengketa, baik kepada pengadilan maupun ke arbitrase, kerap kali didasarkan pada suatu perjanjian di antara para pihak. Langkah yang biasa ditempuh adalah dengan membuat suatu perjanjian atau memasukkan suatu klausul penyelesaian sengketa ke dalam kontrak atau perjanjian yang mereka buat, baik ke pengadilan atau ke badan arbitrase.

Perkembangan zaman telah banyak membawa banyak perubahan ke dalam aspek kehidupan, seperti teknologi informasi, telekomunikasi, dan perdagangan. Dalam perdagangan lintas negara, terdapat pelaku-pelaku perdagangan yang memiliki peran penting dalam menjalankan roda perekonomian dunia. Aktor-aktor tersebut, misalnya negara, organisasi nonpemerintah, dan perusahaan multinasional (*multinational corporation*). Selama ini negara masih dianggap sebagai subjek hukum yang paling utama, karena hanya negara yang memiliki kedaulatan. Akibatnya, peraturan hukum di bidang perdagangan internasional pun sampai saat ini hanya terbatas pada negara saja sehingga subjek hukum lain seolah terabaikan.

Arbitrase adalah penyerahan sengketa secara sukarela kepada pihak ketiga yang netral. Pihak ketiga ini bisa individu, arbitrase terlembaga (institusional), atau arbitrase sementara (*ad hoc*). Arbitrase *ad hoc* merupakan arbitrase yang dibentuk secara khusus untuk menyelesaikan atau memutuskan perselisihan tertentu. Namun, yang perlu diperhatikan, para pihak harus benar-benar memahami sifat-sifat arbitrase dan merumuskan sendiri hukum acaranya. Arbitrase institusional adalah badan arbitrase yang bersifat permanen sehingga akan tetap ada meskipun perselisihan yang ditangani telah selesai. Penyelesaian sengketa melalui arbitrase mengharuskan adanya

persetujuan dari kedua pihak yang bersengketa untuk membawa sengketa ke arbitrase. Hal ini harus terpenuhi lebih dulu sebelum arbitrase dapat menjalankan yurisdiksinya. Dalam penyelesaian arbitrase ini para pihak bebas memilih hakim (arbiter) yang menurut mereka netral dan ahli atau spesialis mengenai pokok sengketa yang sedang mereka hadapi. Putusan arbitrase juga relatif lebih dapat dilaksanakan di negara lain dibanding dengan sengketa yang diselesaikan melalui, misalnya pengadilan.

Selain kelebihan yang telah dijelaskan sebelumnya, dalam praktik sesungguhnya arbitrase memiliki kelemahan. Suatu putusan arbitrase akan sama sekali kehilangan kekuatannya jika salah satu pihak atau pihak yang terlibat dalam sengketa tidak memenuhi syarat bonafiditas (iktikad baik). Maka dari itu untuk meminimalisir hal tersebut harus dilengkapi dengan penyempurnaan pada kelemahan arbitrase, misalnya dengan cara memastikan bonafiditas para pihak, hukum nasional suatu negara berkenaan dengan eksekusi suatu keputusan arbitrase, dan menetapkan klausula arbitrase secara cermat, ringkas, dan jelas berkenaan dengan forum arbitrase yang akan dipilih untuk menyelesaikan sengketa.

Penggunaan arbitrase sebagai forum penyelesaian sengketa bagi perusahaan multinasional memberikan lebih banyak keuntungan dibandingkan kekurangan bagi pihak yang bersengketa. Prosedur arbitrase yang lebih cepat dan murah, serta dapat menjamin kerahasiaan putusan arbitrase merupakan hal yang sangat perlu untuk dipertimbangkan oleh perusahaan multinasional yang tengah terlibat sengketa. Hal ini berkaitan dengan efisiensi yang merupakan sifat dari bisnis internasional serta pentingnya menjaga citra baik perusahaan multinasional bersangkutan di mata publik, oleh karena itu arbitrase sebaiknya menjadi alternatif penyelesaian sengketa yang digunakan oleh perusahaan multinasional.

Pertumbuhan ekonomi yang berkembang dengan pesat membuat sistem perdagangan dan perindustrian ikut pula maju dengan pesat, baik dalam hubungan nasional maupun hubungan internasional. Hal ini sering menjadi pemicu timbulnya sengketa di antara para pihak pelaku usaha dan bisnis, yang mengharuskan para pihak untuk menyelesaikannya, baik melalui jalur pengadilan maupun jalur di luar pengadilan, sehingga diharapkan tidak mengganggu iklim bisnis

antarpihak yang bersengketa. Dalam hal penyelesaian sengketa melalui jalur di luar pengadilan, maka ditawarkan beberapa alternatif penyelesaian sengketa yang memberikan kemudahan dengan proses yang cepat, murah, dan diselesaikan sebaik-baiknya, antara lain melalui cara arbitrase, negosiasi, mediasi, dan konsiliasi. Bagi pengusaha, arbitrase merupakan pilihan yang paling menarik guna menyelesaikan sengketa sesuai dengan keinginan dan kebutuhan mereka. Sehingga, penyelesaian sengketa melalui cara arbitrase diatur secara khusus dalam Peraturan Perundang-undangan Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. Pengertian arbitrase menurut undang-undang tersebut, yaitu cara penyelesaian suatu sengketa perdata di luar peradilan umum yang didasarkan pada perjanjian arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh para pihak yang bersengketa. Sedangkan definisi perjanjian arbitrase adalah suatu kesepakatan berupa klausula arbitrase yang tercantum dalam suatu perjanjian tertulis yang dibuat para pihak sebelum timbul sengketa, atau suatu perjanjian arbitrase tersendiri dibuat para pihak setelah timbul sengketa. Di dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang tercantum dalam Pasal 1320 sebagai syarat sahnya suatu perjanjian adalah sepakat, cakap, hal, tertentu dan kausa halal. Dalam banyak perjanjian perdata, klausula arbitrase banyak digunakan sebagai pilihan penyelesaian sengketa. Pendapat hukum yang diberikan lembaga arbitrase bersifat mengikat, oleh karena pendapat yang diberikan tersebut akan menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari perjanjian pokok. Setiap pendapat yang berlawanan terhadap pendapat hukum yang diberikan tersebut berarti pelanggaran terhadap perjanjian (*breach of contract/wanprestasi*). Oleh karena itu, tidak dapat dilakukan perlawanan dalam bentuk upaya hukum apa pun.

F. Kedudukan Arbitrase sebagai Non-Litigasi

Setelah Indonesia merdeka, untuk mencegah kevakuman hukum, maka pada masa itu dikeluarkan Peraturan Nomor 2 yang dalam Pasal 1 menyatakan: *“Segala badan negara dan peraturan-peraturan yang ada sampai berdirinya Negara Republik Indonesia pada tanggal 17 Agustus 1945 selama belum diadakan yang baru menurut UUD masih berlaku, asal saja tidak bertentangan dengan Undang-Undang Dasar tersebut”*.

Maka oleh karena itu, pada masa tersebut, untuk penyelesaian sengketa melalui arbitrase tetap masih berlaku ketentuan yang ada pada

HIR, RBG, dan RV. Mengenai badan peradilanannya di beberapa bagian Republik Indonesia yang dikuasai oleh Belanda sebagai pengganti peradilan zaman Jepang, diadakan *landrechter* untuk semua orang sebagai peradilan sehari-hari dan *appelraad* sebagai peradilan dalam perkara perdata tingkat kedua. Namun, waktu terjadinya Republik Indonesia Serikat, *landrechter* ini menjadi pengadilan negeri, sedangkan *appelraad*, menjadi pengadilan tinggi, sesuai dengan ketentuan yang berlaku di daerah-daerah yang tidak pernah dikuasai oleh Pemerintah Belanda. Selanjutnya, jika kita lihat ketentuan pada UUD Sementara 1950, Pasal 142 menyatakan bahwa: “Peraturan undang-undang dan ketentuan-ketentuan tata usaha yang sudah ada pada tanggal 17 Agustus 1950 tetap berlaku dengan tidak berubah sebagai peraturan-peraturan dan ketentuan-ketentuan RI sendiri, selama dan sekadar peraturan-peraturan dan ketentuan-ketentuan ini tidak dicabut, ditambah, atau diubah oleh undang-undang dan ketentuan-ketentuan tata usaha atas kuasa Undang-Undang Dasar ini”.

Secara institusional sejarah perkembangan arbitrase di Indonesia mendapatkan momentumnya pada tahun 1977 dengan terbentuknya Badan Arbitrase Nasional pada tanggal 13 Desember 1977. Keadaan ini terus berlanjut sampai dikeluarkannya Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa yang merupakan fondasi bagi penyelesaian sengketa alternatif nonlitigasi. Dalam perkembangannya pada zaman sekarang sudah banyak digunakan, khususnya para pelaku usaha yang lebih memilih menyelesaikan sengketa melalui jalur arbitrase ini daripada harus melalui proses peradilan umum yang sangat tidak efisien serta memakan waktu dan biaya yang besar. Untuk lebih memahami badan arbitrase di masa sekarang ini ciri-ciri arbitrase perlu untuk diketahui bagaimana peran badan arbitrase ini. Lembaga arbitrase yang mempunyai peran yang sangat penting dalam penyelesaian sengketa di antaranya adalah sebagai berikut: (a) bahwa badan arbitrase ini adalah suatu cara atau metode penyelesaian sengketa; (b) sengketa tersebut diselesaikan oleh pihak ketiga dan pihak netral atau arbiter yang secara khusus ditunjuk; (c) bahwa para arbiter mempunyai wewenang yang diberikan oleh para pihak yang bersengketa; (d) para arbiter diharapkan memutuskan sengketa menurut hukum; (e) arbitrase merupakan suatu sistem peradilan perdata artinya bahwa para pihaklah yang berwenang mengawasinya; (f) keputusan yang dikeluarkan oleh badan arbitrase ini

bersifat final dan mengakhiri persengketaan para pihak; (g) keputusan para arbiter mengikat para pihak berdasarkan persetujuan di antara mereka untuk menyerahkan sengketanya kepada arbitrase bahwa mereka akan menerima dan secara sukarela memberikan kekuatan kepada keputusan tersebut; dan (h) bahwa pada pokoknya proses berperkara melalui badan arbitrase dan putusannya terlepas dan bebas dari campur tangan negara.

Dalam perkembangan era globalisasi ini banyak sengketa yang terjadi di dalam dunia bisnis, baik di bidang perdagangan, ekonomi, industri, dan bisnis lainnya. Hal ini tidak bisa dihindarkan karena terjadinya beda tafsir, perubahan iklim ekonomi, pembagian untung yang tidak merata, dan juga karena kerakusan salah satu pihak. Namun, sering perselisihan, pertikaian, dan silang sengketa bisnis tersebut tidak bisa diselesaikan dengan cepat dan memuaskan. Proses waktu yang berlarut-larut dan biaya yang mahal sering menjadi kendala yang menjadi penghambat bisnis tersebut, dan ini sering terjadi dalam proses peradilan umum. Termasuk Indonesia, proses peradilan umum itu sangat mahal biayanya, dan memakan waktu yang cukup lama dan berbelit-belit. Sehingga banyak para pelaku bisnis atau pengusaha lebih cenderung memperdayakan lembaga arbitrase dalam penyelesaian sengketa nonlitigasi dibandingkan harus melalui proses peradilan umum, karena alasan-alasan dan faktor-faktor yang mendasari para pelaku bisnis lebih memilih menyelesaikan sengketa melalui lembaga arbitrase. Lembaga arbitrase di sini adalah badan yang dipilih oleh para pihak yang bersengketa untuk memberikan putusan mengenai sengketa tertentu, lembaga tersebut juga dapat memberikan pendapat yang mengikat mengenai suatu hubungan hukum tertentu dalam hal belum timbul sengketa. Arbitrase di sini dapat berupa, klausul arbitrase yang tercantum dalam suatu perjanjian tertulis yang dibuat oleh para pihak sebelum timbul sengketa, atau suatu perjanjian arbitrase tersendiri yang dibuat oleh para pihak setelah timbul sengketa. Berikut penjelasan mengenai kelebihan dan kelemahan dari penyelesaian sengketa yang ditempuh melalui jalan arbitrase.

G. Jenis Sengketa yang Menjadi Kewenangan Arbitrase

Objek perjanjian arbitrase (sengketa yang akan diselesaikan di luar pengadilan melalui lembaga arbitrase dan atau lembaga alternatif

penyelesaian sengketa lainnya) menurut Pasal 5 ayat 1 Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 hanyalah sengketa di bidang perdagangan dan mengenai hak yang menurut hukum dan peraturan perundang-undangan dikuasai sepenuhnya oleh pihak yang bersengketa.

Adapun kegiatan dalam bidang perdagangan itu, antara lain: perniagaan, perbankan, keuangan, penanaman modal, industri, dan hak milik intelektual. Sementara itu, Pasal 5 ayat 2 Undang-Undang Arbitrase memberikan perumusan negatif bahwa sengketa-sengketa yang dianggap tidak dapat diselesaikan melalui arbitrase adalah sengketa yang menurut peraturan perundang-undangan tidak dapat diadakan perdamaian sebagaimana diatur dalam KUH Perdata Buku III, Bab Kedelapan Belas, Pasal 1851 sampai dengan 1854, yang berbunyi sebagai berikut:

Pasal 1851: Perdamaian adalah suatu perjanjian dengan mana kedua belah pihak, dengan menyerahkan, menjanjikan atau menahan suatu barang, mengakhiri suatu perkara yang sedang bergantung ataupun mencegah timbulnya suatu perkara. Perjanjian ini tidaklah sah, melainkan jika dibuat secara tertulis.

Pasal 1852: Untuk mengadakan suatu perdamaian diperlukan bahwa seorang mempunyai kekuasaan untuk melepaskan haknya atas hal-hal yang termaktub di dalam perdamaian itu. Wali-wali dan pengampu-pengampu tidak dapat mengadakan suatu perdamaian selain jika mereka bertindak menurut ketentuan-ketentuan dari bab kelima belas dan ketujuh belas dari Buku Kesatu Kitab Undang-Undang ini. Kepala-kepala daerah yang bertindak sebagai demikian begitu pula lembaga-lembaga umum tidak dapat mengadakan suatu perdamaian selain dengan mengindahkan acara-acara yang ditetapkan dalam perundang-undangan yang mengenai mereka.

Pasal 1853: Tentang kepentingan-kepentingan keperdataan yang terbit dari suatu kejahatan atau pelanggaran, dapat diadakan perdamaian. Perdamaian ini tidak sekali-kali menghalangi jawaban kejaksaan untuk menuntut perkaranya.

Pasal 1854: Setiap perdamaian hanya terbatas pada soal yang termaksud di dalamnya, pelepasan segala hak dan tuntutan yang dituliskan di situ harus diartikan sekadar hak-hak dan tuntutan-tuntutan itu ada hubungannya dengan perselisihan yang menjadi lantaran perdamaian tersebut. Dengan demikian, arbitrase tidak dapat diterapkan untuk masalah-masalah dalam lingkup hukum keluarga. Arbitrase hanya dapat diterapkan untuk masalah-

masalah perniagaan. Bagi pengusaha, arbitrase merupakan pilihan yang paling menarik guna menyelesaikan sengketa sesuai dengan keinginan dan kebutuhan mereka.

H. Pelaksanaan Putusan Arbitrase

Pelaksanaan putusan arbitrase dibedakan menjadi dua, yaitu putusan arbitrase nasional dan putusan arbitrase internasional. Putusan arbitrase nasional adalah putusan arbitrase, baik *ad hoc* maupun institusional, yang diputuskan di wilayah Republik Indonesia. Sedangkan, putusan arbitrase internasional adalah putusan yang dijatuhkan oleh suatu lembaga arbitrase atau arbiter perorangan di luar wilayah hukum Republik Indonesia, atau putusan suatu lembaga arbitrase atau arbiter perorangan yang menurut ketentuan hukum Republik Indonesia dianggap sebagai suatu putusan arbitrase internasional.

Pertama, putusan arbitrase nasional. Pelaksanaan putusan arbitrase nasional diatur dalam Pasal 59-64 Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999. Pada dasarnya para pihak harus melaksanakan putusan secara sukarela. Agar putusan arbitrase dapat dipaksakan pelaksanaannya, putusan tersebut harus diserahkan dan didaftarkan pada kepanitera pengadilan negeri, dengan mendaftarkan dan menyerahkan lembar asli atau salinan autentik putusan arbitrase nasional oleh arbiter atau kuasanya ke panitera pengadilan negeri, dalam waktu 30 (tiga puluh) hari setelah putusan arbitrase diucapkan. Putusan arbitrase nasional bersifat mandiri, final, dan mengikat (seperti putusan yang mempunyai kekuatan hukum tetap) sehingga ketua pengadilan negeri tidak diperkenankan memeriksa alasan atau pertimbangan dari putusan arbitrase nasional tersebut. Kewenangan memeriksa yang dimiliki ketua pengadilan negeri, terbatas pada pemeriksaan secara formal terhadap putusan arbitrase nasional yang dijatuhkan oleh arbiter atau majelis arbitrase.

Berdasar Pasal 62 Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 sebelum memberi perintah pelaksanaan, ketua pengadilan memeriksa dahulu apakah putusan arbitrase memenuhi Pasal 4 dan Pasal 5, serta tidak bertentangan dengan kesusilaan dan ketertiban umum. Bila tidak memenuhi, maka ketua pengadilan negeri dapat menolak permohonan arbitrase dan terhadap penolakan itu tidak terbuka upaya hukum apa pun.

Kedua, putusan arbitrase internasional. Pelaksanaan putusan arbitrase internasional didasarkan pada Pasal 65-69 Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999. Pasal 65 menyebutkan: “Yang berwenang menangani masalah pengakuan dan pelaksanaan putusan arbitrase internasional adalah Pengadilan Negeri Jakarta Pusat”.

Secara lebih rinci Pasal 66 menjelaskan bahwa: “Putusan arbitrase internasional hanya diakui serta dapat dilaksanakan di wilayah hukum Republik Indonesia, apabila memenuhi syarat-syarat sebagai berikut: (a) putusan arbitrase internasional dijatuhkan oleh arbiter atau majelis arbitrase di suatu negara yang dengan negara Indonesia terikat pada perjanjian, baik secara bilateral maupun multilateral, mengenai pengakuan dan pelaksanaan putusan arbitrase internasional; (b) putusan arbitrase internasional sebagaimana dimaksud dalam huruf a terbatas pada putusan yang menurut ketentuan hukum Indonesia termasuk dalam ruang lingkup hukum perdagangan; (c) putusan arbitrase internasional sebagaimana dimaksud dalam huruf a hanya dapat dilaksanakan di Indonesia terbatas pada putusan yang tidak bertentangan dengan ketertiban umum; (d) putusan arbitrase internasional dapat dilaksanakan di Indonesia setelah memperoleh eksekutor dari Ketua Pengadilan Negeri Jakarta Pusat; dan (e) putusan arbitrase internasional sebagaimana dimaksud dalam huruf a yang menyangkut Negara Republik Indonesia sebagai salah satu pihak dalam sengketa, hanya dapat dilaksanakan setelah memperoleh eksekutor dari Mahkamah Agung Republik Indonesia yang selanjutnya dilimpahkan kepada Pengadilan Negeri Jakarta Pusat”.

Teknis dari pelaksanaan putusan arbitrase internasional diatur dalam Pasal 67, yaitu pada ayat (1) dinyatakan: “Permohonan pelaksanaan putusan arbitrase internasional dilakukan setelah putusan tersebut diserahkan dan didaftarkan oleh arbiter atau kuasanya kepada Panitera Pengadilan Negeri Jakarta Pusat”. Pada ayat (2) dinyatakan: “Penyampaian berkas permohonan pelaksanaan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) harus disertai dengan: (a) lembar asli atau salinan autentik putusan arbitrase internasional, sesuai ketentuan perihal autentifikasi dokumen asing, dan naskah terjemahan resminya dalam bahasa Indonesia; (b) lembar asli atau salinan autentik perjanjian yang menjadi dasar putusan arbitrase internasional sesuai ketentuan perihal autentifikasi dokumen asing, dan naskah terjemahan resminya dalam bahasa Indonesia; dan (c) keterangan dari perwakilan diplomatik Republik Indonesia di negara tempat putusan arbitrase internasional tersebut ditetapkan, yang

menyatakan bahwa negara pemohon terikat pada perjanjian, baik secara bilateral maupun multilateral dengan Negara Republik Indonesia perihal pengakuan dan pelaksanaan putusan arbitrase internasional”.

Suatu putusan eksekusi arbitrase internasional baru dapat dilaksanakan eksekusinya dengan putusan Ketua Pengadilan Negeri Jakarta Pusat dalam bentuk perintah pelaksanaan (eksekutor). Setelah Ketua Pengadilan Negeri Jakarta Pusat memberikan perintah eksekusi maka pelaksanaan selanjutnya dilimpahkan kepada ketua pengadilan negeri yang secara relatif berwenang melaksanakannya. Sita eksekusi dapat dilakukan atas harta kekayaan serta barang milik termohon eksekusi di mana tata cara penyitaan serta pelaksanaan putusan mengikuti tata cara sebagaimana ditentukan dalam Hukum Acara Perdata.

I. Kekuatan Putusan Arbitrase

Putusan arbitrase bersifat final dan mempunyai kekuatan hukum tetap dan mengikat para pihak. Dengan demikian, terhadap putusan arbitrase tidak dapat diajukan banding, kasasi, atau peninjauan kembali. Apabila ada pihak yang tidak bersedia melaksanakan putusan arbitrase secara sukarela, maka: (1) putusan arbitrase akan dilaksanakan berdasarkan perintah eksekusi ketua pengadilan negeri setempat atas permohonan salah satu pihak yang berkepentingan; (2) pihak yang berkepentingan dapat menyampaikan pengaduan kepada pengurus dari asosiasi/organisasi di mana ia menjadi anggota; dan (3) asosiasi/organisasi di mana pihak yang berkepentingan menjadi anggota dapat menyampaikan pengaduan kepada Badan Pengawas Pasar Modal dan asosiasi/organisasi di mana pihak yang tidak bersedia melaksanakan putusan arbitrase secara sukarela menjadi anggota.

[Halaman ini sengaja dikosongkan]



BAB 8

PERAN WTO DALAM PERDAGANGAN INTERNASIONAL

A. Latar Belakang

Organisasi internasional merupakan salah satu aktor dalam hubungan internasional, maka organisasi internasional sangat berpengaruh dalam hubungan antar negara. Organisasi internasional terbentuk dengan tujuan-tujuan dari negara yang menjadi anggotanya, selain itu adanya aturan yang diterapkan kepada anggotanya. Salah satunya kita akan memaparkan organisasi internasional, yakni WTO.

WTO adalah organisasi internasional dalam bidang perdagangan bebas. Banyak sekali negara-negara yang menjadi anggota WTO bertujuan untuk memajukan perekonomian negaranya. Namun, ternyata tidak semua negara-negara berkembang yang menjadi anggota WTO berhasil untuk memajukan perekonomian negaranya. Banyak negara berkembang yang masih belum bisa mengimbangi sistem perdagangan bebas WTO, yang malah menjadi bumerang untuk negaranya sendiri, karena terlalu banyak mengimpor barang dari negara lain.

Pembentukan *World Trade Organization* (WTO) telah memberikan konsep liberalisasi perdagangan kepada dunia, khususnya kepada negara-negara anggota, di mana konsep dasar dari liberalisasi perdagangan adalah penghilangan hambatan dalam perdagangan internasional. Konsep ini dalam pelaksanaannya membentuk globalisasi.

WTO menerapkan banyak aturan terhadap negara-negara anggotanya yang melanggar peraturan perdagangan bebas. Namun, faktanya banyak kasus negara-negara yang melanggar aturan WTO, tetapi sanksi yang diberikan oleh WTO terhadap negara yang melanggar tidak bisa seutuhnya membuat negara tersebut menjalankan hukuman yang diberikan WTO. Dengan kata lain, peraturan dalam WTO maupun organisasi internasional lainnya tidak bisa secara utuh mengikat negara-negara yang menjadi anggotanya. Contohnya, dalam kasus yang kami angkat dalam buku ini, mengenai Indonesia dan Korea Selatan, di mana Korea Selatan jelas-jelas ditetapkan salah oleh WTO, namun hingga saat ini Korea Selatan tidak mau untuk menjalankan putusan dari WTO. Dalam kasus tersebut WTO tidak bisa memaksa atau menjatuhkan sanksi lebih terhadap Korea Selatan.

Organisasi internasional adalah suatu struktur formal dan berkelanjutan dibentuk atas suatu kesepakatan antaranggota-anggota (pemerintah dan nonpemerintah) dari dua atau lebih negara yang berdaulat dengan tujuan untuk mengejar kepentingan bersama para anggotanya.

Ada pula klasifikasi IGO menurut Coulumbis dan Wolfe, yaitu:

1. *Global membership and general purpose*: organisasi internasional antarpemerintah dan keanggotaan global dan maksud serta tujuan umum (contoh: PBB).
2. *Global membership and limited purpose*: organisasi internasional antarpemerintah dan keanggotaan global dan maksud serta tujuan khusus (contoh: WTO).
3. *Regional membership and general purpose*: organisasi internasional antarpemerintah dan keanggotaan global dan maksud serta tujuan umum (contoh: ASEAN).
4. *Regional membership and limited purpose*: organisasi internasional antarpemerintah dan keanggotaan global dan maksud serta tujuan khusus (contoh: APEC).

B. Sejarah World Trade Organization

World Trade Organization (WTO) merupakan satu-satunya organisasi internasional yang mengatur perdagangan internasional. Terbentuk sejak tahun 1995, WTO berjalan berdasarkan serangkaian perjanjian yang dinegosiasikan dan disepakati oleh sejumlah besar negara di dunia

dan diratifikasi melalui parlemen. Tujuan dari perjanjian-perjanjian WTO adalah untuk membantu produsen barang dan jasa, eksportir, dan importir dalam melakukan kegiatannya.

Pendirian WTO berawal dari negosiasi yang dikenal dengan “*Uruguay Round*” (1986-1994) serta perundingan sebelumnya di bawah *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT). Prinsip pembentukan dan dasar WTO adalah untuk mengupayakan keterbukaan batas wilayah, memberikan jaminan atas prinsip *Most Favoured Nation* (MFN) dan perlakuan nondiskriminasi oleh dan di antara negara anggota, serta komitmen terhadap transparansi dalam semua kegiatannya. Terbukanya pasar nasional terhadap perdagangan internasional dengan pengecualian yang patut atau fleksibilitas yang memadai, dipandang akan mendorong dan membantu pembangunan yang berkesinambungan, meningkatkan kesejahteraan, mengurangi kemiskinan, dan membangun perdamaian dan stabilitas. Pada saat yang bersamaan, keterbukaan pasar harus disertai dengan kebijakan nasional dan internasional yang sesuai dan yang dapat memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan dan pembangunan ekonomi sesuai dengan kebutuhan dan aspirasi setiap negara anggota. Saat ini, anggota WTO terdiri dari 159 negara.

C. Fungsi dan Prinsip *World Trade Organization*

World Trade Organization (WTO) memiliki beberapa fungsi dalam perdagangan internasional, yaitu:

1. perjanjian perdagangan WTO;
2. forum untuk negosiasi perdagangan;
3. penanganan sengketa perdagangan;
4. pemantauan kebijakan perdagangan nasional;
5. bantuan teknis dan pelatihan bagi negara-negara berkembang;
6. kerja sama dengan organisasi internasional lainnya.

Selain itu, *World Trade Organization* (WTO) memiliki prinsip-prinsip dalam menjalankan tugasnya, yaitu:

1. Nondiskriminasi

Sebuah negara tidak harus membedakan antara mitra dagang dan seharusnya tidak membedakan antara produk sendiri dan asing, jasa atau warga negara.

2. Lebih terbuka

Menurunkan hambatan perdagangan adalah salah satu cara yang paling jelas untuk mendorong perdagangan; hambatan ini meliputi bea masuk (atau tarif) dan langkah-langkah, seperti larangan impor atau kuota yang membatasi jumlah selektif.

3. Diprediksi dan transparan

Perusahaan asing, investor, dan pemerintah harus yakin bahwa hambatan perdagangan tidak harus ditingkatkan secara sewenang-wenang. Dengan stabilitas dan prediktabilitas, investasi didorong, pekerjaan diciptakan, dan konsumen dapat sepenuhnya menikmati manfaat dari persaingan-pilihan dan harga yang lebih rendah.

4. Lebih kompetitif

Praktik mencegah “tidak adil”, seperti subsidi ekspor dan produk dumping di bawah biaya untuk mendapatkan pangsa pasar; masalah yang kompleks, dan aturan-aturan mencoba untuk menetapkan apa yang adil atau tidak adil, dan bagaimana pemerintah dapat merespons, khususnya dengan pengisian bea masuk tambahan dihitung untuk mengimbangi kerusakan yang disebabkan oleh perdagangan yang tidak adil.

5. Lebih bermanfaat bagi negara-negara berkembang

Memberi mereka lebih banyak waktu untuk menyesuaikan diri, fleksibilitas yang lebih besar, dan hak-hak istimewa; lebih dari tiga per empat anggota WTO negara berkembang dan negara dalam transisi ke ekonomi pasar. Perjanjian WTO memberikan periode transisi untuk menyesuaikan diri dengan lebih asing, dan mungkin, ketentuan WTO sulit.

6. Melindungi lingkungan

Perjanjian WTO mengizinkan anggota untuk mengambil langkah-langkah untuk melindungi tidak hanya lingkungan, tetapi juga kesehatan masyarakat, kesehatan hewan, dan kesehatan tanaman. Namun, tindakan ini harus diterapkan dengan cara yang sama untuk kedua perusahaan nasional dan asing. Dengan kata lain, anggota tidak harus menggunakan langkah-langkah perlindungan lingkungan sebagai sarana untuk menyamarkan kebijakan proteksionis.

D. Cara Bergabung dengan *World Trade Organization*

Setiap negara memiliki kebebasan untuk bergabung dalam organisasi perdagangan WTO, tetapi anggota WTO harus setuju pada persyaratan. Secara garis besar aplikasi berjalan melalui empat tahap:

1. *Tell Us about Yourself*

Pemerintah mengajukan keanggotaan harus menjelaskan seluruh aspek perdagangan dan ekonomi kebijakan yang berdampak pada perjanjian WTO. Hal ini disampaikan kepada WTO dalam sebuah memorandum yang diperiksa oleh pihak bekerja berurusan dengan aplikasi negara. Kelompok kerja ini terbuka bagi semua anggota WTO.

2. *Work Out with Us Individually What You Have to Offer*

Ketika panitia kerja telah membuat kemajuan yang cukup pada prinsip-prinsip dan kebijakan, pembicaraan bilateral paralel dimulai antara anggota baru yang prospektif dan masing-masing negara. Karena setiap negara memiliki kepentingan perdagangan yang berbeda. Pembicaraan ini mencakup tingkat tarif dan komitmen akses pasar tertentu, dan kebijakan lainnya dalam barang dan jasa. Komitmen anggota baru adalah berlaku untuk semua anggota WTO di bawah aturan nondiskriminasi normal, meskipun mereka dinegosiasikan secara bilateral. Dengan kata lain, pembicaraan menentukan manfaat (dalam bentuk peluang ekspor dan jaminan) anggota WTO lainnya dapat mengharapkan ketika anggota baru bergabung. (Pembicaraan dapat sangat rumit. Dikatakan bahwa dalam beberapa kasus negosiasi hampir sama besar sebagai keseluruhan putaran perundingan perdagangan multilateral).

3. *Let's Draft Membership Terms*

Setelah panitia kerja telah menyelesaikan pemeriksaan rezim perdagangan pemohon, dan negosiasi akses pasar bilateral paralel yang lengkap, panitia kerja finalisasi persyaratan akses. Ini muncul dalam sebuah laporan, perjanjian keanggotaan rancangan (protokol akses) dan daftar (jadwal) dari komitmen anggota.

4. *The Decision*

Paket akhir, yang terdiri dari laporan, protokol, dan daftar komitmen, disajikan kepada *WTO General Council* atau Konferensi

Tingkat Menteri. Jika dua per tiga mayoritas anggota WTO memilih mendukung, para peserta bebas untuk menandatangani protokol dan menyetujui organisasi. Dalam banyak kasus, parlemen atau legislatif negara itu sendiri harus meratifikasi perjanjian tersebut sebelum keanggotaan selesai.

E. Pengambilan Keputusan dan Penyelesaian Sengketa dalam *World Trade Organization*

Dalam pengambilan keputusan WTO menerapkan konsensus *one country one vote*. Didasarkan *simple majority* dari anggota yang hadir, namun dalam praktik jarang ada kesempatan untuk penerapan *voting* dalam formal, tetapi pertemuan informal melalui insensus. Bagi negara yang tidak setuju bisa mengajukan pertentangan secara formal saat keputusan dengan konsensus yang sedang dibuat, negara tersebut harus menggalang dukungan mayoritas anggota yang hadir.

Penyelesaian sengketa dalam WTO telah disepakati oleh negara-negara anggotanya menggunakan prinsip sistem multilateral daripada melakukan aksi sepihak. Ini berarti negara-negara tersebut harus mematuhi prosedur yang telah disepakati dan menghormati putusan yang diambil. Penyelesaian sengketa menjadi tanggung jawab Badan Penyelesaian Sengketa (*Dispute Settlement Body/DSB*) yang merupakan penjelmaan dari Dewan Umum (*General Council/GC*). DSB adalah satu-satunya badan yang memiliki otoritas membentuk panel yang terdiri dari para ahli yang bertugas menelaah kasus. DSB dapat juga menerima atau menolak keputusan panel atau keputusan pada tingkat banding. DSB tersebut memonitor pelaksanaan putusan-putusan dan rekomendasi serta memiliki kekuasaan atau wewenang untuk mengesahkan retaliasi jika suatu negara tidak mematuhi suatu putusan.

Bagi pihak yang bersengketa dapat mengajukan banding atas putusan panel. Kadang-kadang kedua belah pihak sama-sama mengajukan banding. Namun, banding harus didasarkan pada suatu peraturan tertentu, seperti interpretasi legal atas suatu ketentuan/pasal dalam suatu persetujuan WTO. Banding tidak dilakukan untuk menguji kembali bukti-bukti yang ada atau bukti-bukti yang muncul, melainkan untuk meneliti argumentasi yang dikemukakan oleh panel sebelumnya. Tiap upaya banding diteliti oleh tiga dari tujuh anggota

tetap Badan Banding (*Appellate Body/AB*) yang ditetapkan oleh DSB dan berasal dari anggota WTO yang mewakili kalangan luas. Anggota AB memiliki masa kerja 4 (empat) tahun. Mereka harus berasal dari individu-individu yang memiliki reputasi dalam bidang hukum dan perdagangan internasional, dan lepas dari kepentingan negara mana pun. Keputusan pada tingkat banding dapat menunda, mengubah, ataupun memutarbalikkan temuan-temuan dan putusan hukum dari panel. Biasanya banding membutuhkan waktu tidak lebih dari 60 hari, dan batas maksimumnya 90 hari. DSB harus menerima ataupun menolak laporan banding tersebut dalam jangka waktu tidak lebih dari 30 hari di mana penolakan hanya dimungkinkan melalui konsensus.

F. Kasus Indonesia dan Korea Selatan

Indonesia dalam menggunakan mekanisme penyelesaian sengketa di WTO juga pernah menjadi penggugat utama dalam kasus dengan Korea Selatan (Korea) berkenaan dengan penerapan bea masuk anti-dumping oleh Korea terhadap produk *certain paper* asal Indonesia yang diimpor oleh importer Korea. Melalui proses konsultasi yang dimulai pada tanggal 7 Juli 2004, Indonesia meminta Korea dalam hal ini *Korean Trade Commission* (KTC) untuk mencabut bea tambahan anti-dumping karena Indonesia memandang tindakan tersebut tidak sesuai dengan aturan anti-dumping yang berlaku sesuai dengan ketentuan WTO.

Proses konsultasi yang terjadi secara bilateral Indonesia–Korea ternyata tidak berhasil mencapai kesepakatan. Indonesia kemudian mengajukan sengketa ini kepada DSB–WTO dan meminta dibentuknya panel untuk meneliti kasus anti-dumping tersebut. Pada tanggal 28 Oktober 2005, tim panel memutuskan bahwa penerapan bea anti-dumping oleh Korea terhadap produk *certain paper* asal Indonesia tidak sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang ada dalam AD (*Anti Dumping Agreement*) WTO. Korea disarankan oleh panel untuk merevisi aturannya dan melakukan perhitungan kembali bea masuk anti-dumping yang dikenakan ke perusahaan kertas asal Indonesia. Hal ini menunjukkan kemenangan Indonesia dalam kasus ini. Kasus ini belum selesai, dan Indonesia tetap terus berusaha di forum WTO untuk memaksa Korea melaksanakan rekomendasi panel WTO. Dalam ketentuan DSB Korea diberikan waktu untuk melaksanakan rekomendasi panel dan dalam hal ini Korea telah melewati batas waktu yang ditentukan dalam

menjalankan rekomendasi panel. Dalam kasus Indonesia–Korea, juga telah terlihat perkembangan kasus yang menunjukkan Korea belum mau melaksanakan rekomendasi panel WTO sesuai dengan harapan Indonesia.

Organisasi internasional merupakan suatu wadah bagi beberapa negara untuk berkumpul mendiskusikan suatu masalah yang terkait dan untuk mencapai tujuan bersama dengan organisasi tersebut. Dalam setiap organisasi tersebut telah ditentukan beberapa persyaratan untuk ikut bergabung dan sanksi jika terkait dengan pelanggaran yang dilanggar oleh negara bersangkutan kepada organisasi tersebut.

Akan tetapi, pada kenyataannya, perdagangan dunia yang meningkat tidak berarti meningkatnya kesejahteraan dan pembangunan di negara-negara berkembang dan miskin. Bahkan, kini mulai terasa kesejahteraan negara-negara berkembang kian merosot dan proses pembangunan kian terhambat. Produk-produknya pun masih sulit menembus pasar negara-negara maju. Di negara maju pun masih mempraktikkan hambatan nontarif yang sangat tinggi, seperti penetapan standardisasi produk barang dan jasa, serta penetapan standar yang tinggi di perbatasan berdasarkan aspek kesehatan, kebersihan, dan keamanan.



BAB 9

GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE ATAU GATT

Salah satu sumber hukum yang penting dalam hukum perdagangan internasional adalah Persetujuan Umum Mengenai Tarif dan Perdagangan (*General Agreement on Tariffs and Trade* atau GATT). Muatan di dalamnya tidak saja penting dalam mengatur kebijakan perdagangan antarnegara, tetapi juga dalam taraf tertentu aturannya menyangkut pula aturan perdagangan antara pengusaha. Contoh yang terakhir ini adalah pengaturan mengenai barang tiruan atau kepabeanaan. GATT dibentuk pada Oktober tahun 1947. Lahirnya WTO pada tahun 1994 membawa dua perubahan yang cukup penting bagi GATT. *Pertama*, WTO mengambil alih GATT dan menjadikannya salah satu lampiran aturan WTO. *Kedua*, prinsip-prinsip GATT menjadi kerangka aturan bagi bidang-bidang baru dalam perjanjian WTO, khususnya Perjanjian Mengenai Jasa (GATS), Penanaman Modal (TRIMS), dan juga dalam Perjanjian Mengenai Perdagangan yang Terkait dengan Hak Atas Kekayaan Intelektual (TRIPS).

Tujuan pembentukan GATT adalah untuk menciptakan suatu iklim perdagangan internasional yang aman dan jelas bagi masyarakat bisnis, serta untuk menciptakan liberalisasi perdagangan yang berkelanjutan, lapangan kerja, dan iklim perdagangan yang sehat. Untuk mencapai tujuan itu, sistem perdagangan internasional yang diupayakan GATT adalah sistem yang dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan pembangunan di seluruh dunia.

Tujuan utama GATT dapat tampak dengan jelas pada *preamble*-nya. Pada pokoknya ada empat tujuan penting yang hendak dicapai GATT:

1. meningkatkan taraf hidup umat manusia;
2. meningkatkan kesempatan kerja;
3. meningkatkan pemanfaatan kekayaan alam dunia; dan
4. meningkatkan produksi dan tukar-menukar barang.

Ada tiga fungsi utama GATT dalam mencapai tujuannya: *pertama*, sebagai suatu perangkat ketentuan (aturan) multilateral yang mengatur transaksi perdagangan yang dilakukan oleh negara-negara anggota GATT dengan memberikan suatu perangkat ketentuan perdagangan (*the 'rules of the road' for trade*).

Kedua, sebagai suatu forum (wadah) perundingan perdagangan. Di sini diupayakan agar praktik perdagangan dapat dibebaskan dari rintangan-rintangan yang mengganggu (liberalisasi perdagangan). Selain itu, GATT mengupayakan agar aturan atau praktik perdagangan demikian itu menjadi jelas (*predictable*), baik melalui pembukaan pasar nasional atau melalui penegakan dan penyebarluasan pemberlakuan peraturannya.

A. Sejarah GATT

GATT dibentuk sebagai suatu dasar (atau wadah) yang sifatnya sementara setelah Perang Dunia II. Pada masa itu, timbul kesadaran masyarakat internasional akan perlunya suatu lembaga multilateral di samping Bank Dunia dan IMF. Kebutuhan akan adanya suatu lembaga multilateral yang khusus ini pada waktu itu sangat dirasakan benar. Pada waktu itu, masyarakat internasional menemui kesulitan untuk mencapai kata sepakat mengenai pengurangan dan penghapusan berbagai pembatasan kuantitatif serta diskriminasi perdagangan. Hal ini dilakukan untuk mencegah terulangnya praktik proteksionisme yang berlangsung pada tahun 1930-an yang memukul perekonomian dunia. Seperti disebutkan di muka, pada waktu pembentukannya, negara-negara yang pertama kali menjadi anggota adalah 23 negara. Ke-23 ini juga yang membuat dan merancang Piagam *International Trade Organization* (Organisasi Perdagangan Internasional) yang pada waktu itu direncanakan sebagai suatu badan khusus PBB. Piagam tersebut dimaksudkan bukan saja untuk memberikan ketentuan-ketentuan atau aturan-aturan dalam

perdagangan dunia, tetapi juga membuat keputusan-keputusan mengenai ketenagakerjaan (*employment*), persetujuan komoditas, praktik-praktik restriktif (pembatasan) perdagangan, penanaman modal internasional, dan jasa. Benih sejarah pembentukan GATT sebenarnya berawal dari waktu ditandatanganinya Piagam Atlantik (*Atlantic Charter*) pada bulan Agustus 1941. Salah satu tujuan dari piagam ini adalah menciptakan suatu sistem perdagangan dunia yang didasarkan pada nondiskriminasi dan kebebasan tukar-menukar barang dan jasa. Dengan tujuan tersebut, serangkaian pembahasan dan perundingan telah berlangsung antara tahun 1943-1944, khususnya antara Amerika Serikat, Inggris, dan Kanada. Pada tanggal 6 Desember, Amerika Serikat pertama kalinya mengusulkan perlunya pembentukan suatu Organisasi Perdagangan Internasional (ITO).

Tujuan organisasi ini, menurut versi Amerika Serikat pada waktu itu, adalah untuk menciptakan liberalisasi perdagangan secara bertahap, memerangi monopoli, memperluas permintaan komoditas, dan mengoordinasi kebijakan perdagangan negara-negara. Usul pembentukan suatu organisasi perdagangan ini disambut baik oleh ECOSOC (*Economic and Social Council*). Badan khusus PBB ini menyatakan keinginannya untuk menyelenggarakan suatu konferensi. Untuk maksud itu, negara-negara berhasil membentuk suatu komisi persiapan. Persidangan-persidangan komisi berlangsung di London dari tanggal 18 Oktober sampai dengan 26 Desember 1946.

B. Ketentuan-Ketentuan Perdagangan dalam GATT

Ketentuan-ketentuan perdagangan yang membentuk suatu sistem perdagangan multilateral yang terkandung dalam GATT, memiliki 3 ketentuan utama. *Pertama*, dan yang paling penting adalah GATT itu sendiri beserta ke-38 pasalnya. Ketentuan *kedua*, yang dihasilkan dari perundingan Putaran Tokyo (*Tokyo Round 1973-1979*) adalah ketentuan-ketentuan yang mencakup anti-dumping, subsidi, dan ketentuan nontarif atau masalah-masalah sektoral. Meskipun keanggotaan pada ketentuan ke-2 ini terbatas sifatnya, yaitu berkisar 30-an negara, namun demikian negara-negara ini menguasai sebagian besar perdagangan dunia. Yang *ketiga*, adalah ketentuan mengenai “*multi fibre arrangements*”. Ketentuan ini merupakan pengecualian terhadap ketentuan-ketentuan GATT umumnya terutama menyangkut tekstil dan pakaian.

Prinsip-Prinsip GATT

Untuk mencapai tujuan-tujuannya, GATT berpedoman pada 5 prinsip utama. Prinsip yang dimaksud adalah:

a. Prinsip *Most Favoured Nation*

Prinsip *Most Favoured Nation* (MFN) ini termuat dalam Pasal I GATT. Prinsip ini menyatakan bahwa suatu kebijakan perdagangan harus dilaksanakan atas dasar nondiskriminatif. Menurut prinsip ini, semua negara anggota terikat untuk memberikan negara-negara lainnya perlakuan yang sama dalam pelaksanaan dan kebijakan impor dan ekspor serta yang menyangkut biaya-biaya lainnya. Perlakuan yang sama tersebut harus dijalankan dengan segera dan tanpa syarat (*immediately and unconditionally*) terhadap produk yang berasal atau yang diajukan kepada semua anggota GATT. Karena itu, sesuatu negara tidak boleh memberikan perlakuan istimewa kepada negara lainnya atau melakukan tindakan diskriminasi terhadapnya. Prinsip ini tampak dalam Pasal 4 perjanjian yang terkait dengan Hak Kekayaan Intelektual (TRIPS) dan tercantum pula dalam Pasal 2 Perjanjian Mengenai Jasa (GATS).

Pendek kata, semua negara harus diperlakukan atas dasar yang sama dan semua negara menikmati keuntungan dari suatu kebijaksanaan perdagangan. Namun demikian, dalam pelaksanaannya prinsip ini mendapat pengecualian-kecualiannya, khususnya dalam menyangkut kepentingan negara sedang berkembang. Jadi, berdasarkan prinsip itu, suatu negara anggota pada pokoknya dapat menuntut untuk diperlakukan sama terhadap produk impor dan ekspornya di negara-negara anggota lain. Namun demikian, ada beberapa pengecualian terhadap prinsip ini. Pengecualian tersebut sebagian ada yang ditetapkan dalam pasal-pasal GATT itu sendiri dan sebagian lagi ada yang ditetapkan dalam putusan-putusan dalam konferensi-konferensi GATT melalui suatu penanggalan (*waiver*) dan prinsip-prinsip GATT berdasarkan Pasal XXV. Pengecualian yang dimaksud adalah:

- 1) keuntungan yang diperoleh karena jarak lalu lintas (*frontier traffic advantage*), tidak boleh dikenakan terhadap anggota GATT lainnya (Pasal VI);
- 2) perlakuan preferensi di wilayah-wilayah tertentu yang sudah ada (misalnya, kerja sama ekonomi dalam '*British Commonwealth*'; *The French Union* (Prancis dengan negara-negara bekas koloninya); dan

Banelux (*Banelux Economic Union*), tetap boleh terus dilaksanakan, namun tingkat batas preferensinya tidak boleh dinaikkan (Pasal I ayat 2-4);

- 3) anggota-anggota GATT yang membentuk suatu *Customs Union* atau *Free Trade Area* yang memenuhi persyaratan Pasal XXIV tidak harus memberikan perlakuan yang sama kepada negara anggota lainnya. Untuk negara-negara yang membentuk pengaturan-pengaturan preferensial regional dan bilateral yang tidak memenuhi persyaratan Pasal XXIV, dapat membentuk pengecualian dengan menggunakan alasan “penanggalan” (*waiver*) terhadap ketentuan GATT. Penanggalan ini dapat pula dilakukan atau diminta oleh suatu negara anggota. Menurut prinsip ini suatu negara dapat, manakala ekonominya atau keadaan perdagangannya dalam keadaan yang sulit, dapat memohon pengecualian dari kewajiban tertentu yang ditetapkan oleh GATT;
- 4) pemberian preferensi tarif oleh negara-negara maju kepada produk impor dari negara yang sedang berkembang atau negara-negara yang kurang beruntung (*least developed*) melalui fasilitas *generalised system of preference* (sistem preferensi umum). Pengecualian lainnya adalah apa yang disebut dengan ketentuan “pengamanan” (*safeguard rule*). Pengecualian ini mengakui bahwa suatu pemerintah, apabila tidak mempunyai upaya lain, dapat melindungi atau memproteksi untuk sementara waktu industri dalam negerinya. Pengaturan “*safeguard*” ini yang diatur dalam Pasal XIX, memperbolehkan kebijakan demikian, namun hanya dipakai dalam keadaan-keadaan tertentu saja. Suatu negara anggota dapat membatasi atau menanggihkan suatu konsesi tarif pada produk-produk yang diimpor dalam suatu jumlah (kuantitas) yang meningkat dan yang menyebabkan kerusakan serius (*serious injury*) terhadap produsen dalam negeri. Dalam tahun-tahun belakangan ini, cukup banyak anggota GATT yang menerapkan pengaturan bilateral diskriminatif yang juga sering kali disebut dengan *Voluntary Export Restraints* (VER). Kebijakan perdagangan ini dilakukan untuk menghindari salah satu isu yang cukup hangat dibahas dalam Putaran Uruguay, yakni perdagangan tekstil. VER adalah cara “halus” negara maju untuk menekan negara sedang berkembang yang umumnya adalah penghasil tekstil.

Untuk membatasi masuknya produk tekstil ke dalam pasar dalam negerinya, negara maju secara halus menyatakan kepada negara berkembang untuk mengekspor tekstilnya dalam jumlah tertentu saja. Dalam hal ini, negara maju menekankan bahwa pembatasan jumlah tersebut semata-mata haruslah sukarela sifatnya yang datang atau berasal dari kehendak negara berkembang.

b. Prinsip *National Treatment*

Prinsip *national treatment* terdapat dalam Pasal III GATT. Menurut prinsip ini, produk dari suatu negara yang diimpor ke dalam suatu negara harus diperlakukan sama seperti halnya produk dalam negeri. Prinsip ini sifatnya berlaku luas. Prinsip ini juga berlaku terhadap semua macam pajak dan pungutan-pungutan lainnya. Ia berlaku pula terhadap perundang-undangan, pengaturan, dan persyaratan-persyaratan (hukum) yang memengaruhi penjualan, pembelian, pengangkutan, distribusi, atau penggunaan produk-produk di pasar dalam negeri. Prinsip ini juga memberikan perlindungan terhadap proteksionisme sebagai akibat upaya-upaya atau kebijakan administratif atau legislatif. Prinsip *national treatment* dan prinsip MFN merupakan prinsip sentral dibandingkan dengan prinsip-prinsip lainnya dalam GATT. Kedua prinsip ini menjadi prinsip pada pengaturan bidang-bidang perdagangan yang kelak lahir di dalam perjanjian Putaran Uruguay. Misalnya, prinsip ini tercantum dalam Pasal 3 Perjanjian TRIPS. Kedua prinsip diberlakukan pula dalam *The General Agreement on Trade in Service* (GATS). Dalam GATS, negara-negara anggota WTO diwajibkan untuk memberlakukan perlakuan yang sama (*MFN treatment*) terhadap jasa-jasa atau para pemberi jasa dari suatu negara dengan negara lainnya.

Meskipun demikian, perjanjian WTO membolehkan suatu negara untuk meminta pembebasan dari penerapan kewajiban MFN ini yang mencakup upaya-upaya tertentu (*specific measures*) yang pada mulanya tidak dapat menawarkan perlakuan demikian. Untuk maksud tersebut, manakala suatu negara meminta pembebasan kewajiban MFN, maka permintaan tersebut akan ditinjau setiap lima tahun.

Pembebasan dari penerapan kewajiban MFN ini hanya boleh dilakukan untuk jangka waktu 10 tahun. Prinsip *national treatment* merupakan suatu kewajiban dalam GATS yang mana negara-negara

secara eksplisit harus menerapkan prinsip ini terhadap jasa-jasa atau kegiatan jasa-jasa tertentu. Oleh karena itulah, prinsip *national treatment* atau perlakuan nasional ini pada umumnya merupakan hasil dari negosiasi atau perundingan di antara negara-negara anggota.

c. Prinsip Larangan Restriksi (Pembatasan) Kuantitatif

Yang menjadi ketentuan dasar GATT adalah larangan restriksi kuantitatif yang merupakan rintangan terbesar terhadap GATT. Restriksi kuantitatif terhadap ekspor atau impor dalam bentuk apa pun (misalnya, penetapan kuota impor atau ekspor, restriksi penggunaan lisensi impor atau ekspor, pengawasan pembayaran produk-produk impor atau ekspor), pada umumnya dilarang (Pasal IX). Hal ini disebabkan karena praktik demikian mengganggu praktik perdagangan yang normal. Restriksi kuantitatif dewasa ini tidak begitu meluas di negara maju. Namun demikian, tekstil, logam, dan beberapa produk tertentu, yang kebanyakan berasal dari negara-negara sedang berkembang masih acap kali terkena rintangan ini.

Namun demikian, dalam pelaksanaannya, hal tersebut dapat dilakukan dalam hal: *pertama*, untuk mencegah terkurasnya produk-produk esensial di negara pengekspor; *kedua*, untuk melindungi pasar dalam negeri, khususnya yang menyangkut produk pertanian dan perikanan; *ketiga*, untuk mengamankan, berdasarkan *escape clause* (Pasal XIX), meningkatnya impor yang berlebihan (*increase of imports*) di dalam negeri sebagai upaya untuk melindungi, misalnya, terancamnya produksi dalam negeri; *keempat*, untuk melindungi neraca pembayaran (luar negerinya) (Pasal XII). Meskipun demikian, restriksi tersebut tidak boleh diterapkan di luar yang diperlukan untuk melindungi neraca pembayarannya. Restriksi itu pun secara progresif harus dikurangi bahkan dihilangkan apabila tidak dibutuhkan kembali. Dengan adanya pengakuan sebagaimana diatur dalam Pasal XVII, pengecualian itu telah diperluas pada negara-negara sedang berkembang. Dalam hal ini negara tersebut dapat memberlakukan restriksi kuantitatif untuk mencegah terkurasnya valuta asing (devisa) mereka yang disebabkan oleh adanya permintaan untuk impor yang diperlukan bagi pembayaran atau karena mereka sedang mendirikan atau memperluas produksi dalam negerinya. Bagi kepentingan negara tersebut, GATT menyelenggarakan konsultasi secara reguler yang diadakan dengan negara yang mengajukan restriksi

impor untuk melindungi neraca pembayarannya. Menurut Pasal XIII, restriksi kuantitatif ini, meskipun diperbolehkan, tidak boleh diterapkan secara diskriminatif.

d. Prinsip Perlindungan Melalui Tarif

Pada prinsipnya GATT hanya memperkenankan tindakan proteksi terhadap industri domestik melalui tarif (menaikkan tingkat tarif bea masuk) dan tidak melalui upaya-upaya perdagangan lainnya (*non tariff commercial measures*). Perlindungan melalui tarif ini menunjukkan dengan jelas tingkat perlindungan yang diberikan dan masih memungkinkan adanya kompetisi yang sehat. Sebagai kebijakan untuk mengatur masuknya barang ekspor dari luar negeri, pengenaan tarif ini masih dibolehkan dalam GATT. Negara-negara GATT umumnya banyak menggunakan cara ini untuk melindungi industri dalam negerinya dan juga untuk menarik pemasukan bagi negara yang bersangkutan. Meskipun dibolehkan, penggunaan tarif ini tetap tunduk pada ketentuan-ketentuan GATT. Misalnya saja, pengenaan atau penerapan tarif tersebut sifatnya tidak boleh diskriminatif dan tunduk pada komitmen tarifnya kepada GATT/WTO.

Komitmen tarif ini maksudnya adalah tingkat tarif dari suatu negara terhadap suatu produk tertentu. Tingkat tarif ini menjadi komitmen negara tersebut yang sifatnya mengikat. Karena itu, suatu negara yang telah menyatakan komitmennya atas suatu tarif, ia tidak dapat semena-mena menaikkan tingkat tarif yang telah ia sepakati, kecuali diikuti dengan negosiasi mengenai pemberian mengenai kompensasi dengan mitra-mitra dagangnya (Pasal XXVII).

Perlu dikemukakan di sini bahwa negosiasi tarif di antara negara-negara merupakan salah satu pekerjaan GATT (yang juga sekarang dilanjutkan oleh WTO). Tujuan GATT dalam hal ini adalah berupaya menurunkan tingkat tarif titik atau level yang serendah-rendahnya. Ketika GATT terbentuk pada tahun 1948 sampai dengan disahkannya perjanjian hasil Putaran Uruguay, tingkat tarif yang diterapkan negara-negara telah turun cukup tajam. Dari rata-rata sebesar 38% di tahun 1948, pada tahun 1994 telah jatuh menjadi sekitar 4% saja. Dalam Putaran Uruguay, komitmen negara-negara terhadap akses pasar yang lebih besar dicapai, antara lain melalui penurunan suku bunga yang dilakukan oleh lebih dari 120 negara. Komitmen negara-negara

ini dituangkan dalam 22.500 halaman *national tariff schedules*. Dalam pengurangan tarif ini, WTO mensyaratkan agar pengurangan tersebut dapat diturunkan sampai 40% (khususnya terhadap produk-produk industri di negara-negara maju) untuk jangka waktu 5 tahun (tahun 2000).

Pada waktu Putaran Uruguay ditutup (1994), tingkat tarif yang umumnya berlaku adalah sekitar 6,8%. Dengan tingkat tarif yang menurun demikian, diharapkan akan terjadi peningkatan penerimaan produk-produk industri maju yang memperoleh pembebasan bea masuk (yakni dari 20% menjadi 4% di negara-negara maju). Seperti halnya tarif, GATT juga mensyaratkan negara-negara anggotanya untuk menerapkan prinsip transparansi. Prinsip ini pula yang menjadi kunci bagi prasyarat perdagangan yang pasti (*predictable*). Prinsip transparansi ini mensyaratkan keterbukaan atau transparansi hukum atau perundang-undangan nasional dan praktik perdagangan suatu negara. Cukup banyak aturan dalam perjanjian WTO memuat prinsip transparansi yang mensyaratkan negara-negara anggotanya untuk mengumumkan pada lingkup nasional dengan menerbitkan pada lembaran-lembaran resmi negara atau dengan cara memberitahukannya secara formal kepada WTO.

e. Prinsip Resiprositas

Prinsip ini merupakan prinsip fundamental dalam GATT. Prinsip ini tampak pada *preamble* GATT dan berlaku dalam perundingan-perundingan tarif yang didasarkan atas dasar timbal balik dan saling menguntungkan kedua belah pihak. *21 Paragraph 3 Preamble* GATT menyatakan:

“Being desirous of contributing to these objectives by entering into reciprocal and mutually advantageous arrangements irected to the substantial reduction of tariffs and other varriers to trade and to the eliminations of discriminatory treatment in international commerce”.

f. Perlakuan Khusus bagi Negara Sedang Berkembang

Sekitar dua per tiga negara-negara anggota GATT adalah negara-negara sedang berkembang yang masih berada dalam tahap awal pembangunan ekonominya. Untuk membantu pembangunan mereka, pada tahun 1965, suatu bagian baru, yaitu *Part IV* yang memuat tiga pasal (Pasal

XXXVI-XXXVIII), ditambahkan ke dalam GATT. Tiga pasal baru dalam bagian tersebut dimaksudkan untuk mendorong negara-negara industri membantu pertumbuhan ekonomi negara-negara sedang berkembang. Bagian IV ini mengakui kebutuhan negara sedang berkembang untuk menikmati akses pasar yang lebih menguntungkan.

Bagian ini juga melarang negara-negara maju untuk membuat rintangan-rintangan baru terhadap ekspor negara-negara sedang berkembang. Negara-negara industri juga mau menerima bahwa mereka tidak akan meminta balasan dalam perundingan mengenai penurunan atau penghilangan tarif dan rintangan-rintangan lain terhadap perdagangan negara-negara sedang berkembang.

Pada waktu Putaran Tokyo 1979 berakhir, negara-negara sepakat dan mengeluarkan putusan mengenai pemberian perlakuan yang lebih menguntungkan dan partisipasi yang lebih besar bagi negara sedang berkembang dalam perdagangan dunia (*enabling clause*). Keputusan tersebut mengakui bahwa negara sedang berkembang juga adalah pelaku yang permanen dalam sistem perdagangan dunia. Pengakuan ini juga merupakan dasar hukum bagi negara industri untuk memberikan GSP (*Generalized System of Preferences* atau Sistem Preferensi Umum) kepada negara-negara sedang berkembang.

C. Garis-Garis Besar Ketentuan GATT

GATT memiliki 38 pasal. Secara garis besarnya, dari pasal-pasal tersebut dibagi ke dalam 4 bagian:

Bagian pertama mengandung dua pasal, yaitu:

1. Pasal I, berisi pasal utama yang menetapkan prinsip utama GATT, yaitu keharusan negara anggota untuk menerapkan klausul '*most favoured nation*' treatment, kepada semua anggotanya.
2. Pasal II berisi tentang penurunan tarif yang disepakati berdasarkan penurunan tarif yang disepakati. Kesepakatan penurunan tarif dicantumkan dalam lampiran ketentuan GATT dan menjadi bagian dari GATT.

Bagian dua memuat 30 pasal, dari Pasal III sampai Pasal XXII. Pasal III berisi larangan pengenaan pajak dan upaya-upaya lainnya yang diskriminatif terhadap produk-produk impor dengan tujuan untuk

melindungi produksi dalam negeri. Pengertian upaya-upaya lainnya di sini adalah segala upaya, apa itu pungutan di dalam negeri atau penerbitan undang-undang, peraturan, atau persyaratan-persyaratan administratif yang memengaruhi penjualan, penawaran pembelian, pengangkutan, distribusi, atau penggunaan produk.

Berdasarkan prinsip perlakuan nasional ini, semua produk impor yang sudah memenuhi aturan-aturan kepabeanan harus mendapat perlakuan yang sama, seperti halnya produk-produk dalam negeri di negara tersebut.

Pasal IV berada di bawah judul ketentuan-ketentuan khusus mengenai film sinematografi (*cinematograph film*). Pasal ini membolehkan suatu negara untuk menetapkan kuota terhadap film-film melalui peraturan tentang pembatasan film. Namun demikian, pembatasan-pembatasan atau kuota ini harus tetap tunduk kepada negosiasi dengan pihak-pihak yang terpengaruh oleh adanya pembatasan-pembatasan dalam bentuk kuota ini.

Pasal V mengatur kebebasan transit. Pasal ini mengakui adanya kebebasan transit barang-barang, termasuk perahu dan sarana angkutan lainnya melalui wilayah suatu negara anggota dengan menggunakan rute-rute yang digunakan untuk transit internasional guna melakukan transit ke atau dari wilayah negara anggota GATT lainnya (ayat 2).

Dalam hal adanya transit ini, setiap negara anggota dapat mengenakan bea-bea dan menetapkan peraturan-peraturan terhadap transit ke dan dari wilayah-wilayah negara anggota lainnya. Pengenaan biaya dan pembuatan peraturan tersebut haruslah wajar dengan memperhatikan keadaan-keadaan atau kondisi dari lalu lintas transit (ayat 4).

Pasal VI mengatur anti-dumping dan bea masuk tambahan. Pasal ini berperan cukup penting dan cukup banyak digunakan oleh negara-negara maju terhadap produk-produk negara sedang berkembang. Negara maju menuduh negara sedang berkembang (tertentu) telah memasukkan barangnya ke pasar mereka dengan harga dumping. Dumping adalah praktik suatu negara yang menjual produknya di negara lain dengan harga yang lebih murah (di bawah harga normal) dengan maksud untuk merebut pasar (persaingan tidak jujur). Pasal VI ini dengan tegas memberikan batasan mengenai pengertian harga di bawah harga normal, yaitu:

1. lebih rendah dari harga untuk produk negara di mana produk tersebut akan dikonsumsi di negara pengekspor (harga domestik);
2. manakala tidak ada petunjuk mengenai harga domestik, maka harga normal adalah harga tertinggi untuk produk tersebut yang ditunjuk atau diekspor ke negara ketiga; atau
3. biaya produksi untuk produk tersebut ditambah biaya tambahan (ongkos-ongkos) dan keuntungan yang layak.

Apabila suatu negara menemukan bukti-bukti positif bahwa suatu produk tertentu adalah dumping, maka negara tersebut dapat mengenakan bea masuk anti-dumping dan bea masuk tambahan atas produk tersebut. Pasal VII (*valuation for custom purposes* atau penilaian atas barang impor untuk maksud-maksud kepabeanan). Pasal ini menetapkan kriteria mengenai penilaian atas barang impor oleh pejabat-pejabat (bea cukai) dari negara-negara anggota GATT terhadap barang impor.

Pasal ini mensyaratkan bahwa nilai barang-barang impor untuk maksud kepabeanan harus didasarkan pada nilai nyata barang (*actual value of the imported merchandise*), bukan pada nilai asal barang atau pada nilai yang tanpa dasar atau dibuat-buat (*arbitrary or fictitious values*).

Pasal VIII berada di bawah judul *fees and formalities* (biaya-biaya dan formalitas-formalitas). Pasal ini mensyaratkan agar semua biaya dan pungutan (selain daripada bea masuk impor dan ekspor serta pajak yang diatur dalam Pasal III) yang dikenakan atas atau dalam hubungannya dengan impor atau ekspor harus dibatasi. Pasal ini menegaskan bahwa pungutan-pungutan seperti itu tidak boleh dijadikan sebagai proteksi tidak langsung terhadap produk-produk domestik atau merupakan suatu pemajakan terhadap impor atau ekspor untuk maksud fiskal (Pasal VIII ayat 1 (a). Ayat 1 (b) pasal ini mensyaratkan negara-negara anggota untuk mengurangi jumlah-jumlah biaya dan pungutan seperti itu.

Pasal VIII ayat 1 (c) mensyaratkan negara-negara anggota untuk: 1) menyederhanakan pengaturan dan rumitnya formalitas-formalitas impor dan ekspor; 2) mengurangi dan menyederhanakan persyaratan-persyaratan dokumentasi impor dan ekspor.

Ketentuan-ketentuan pasal ini berlaku pula terhadap biaya-biaya, pungutan, formalitas, dan persyaratan-persyaratan yang dikenakan oleh pejabat-pejabat pemerintah berkaitan dengan impor dan ekspor, termasuk:

1. transaksi-transaksi konsuler, seperti faktur-faktur dan sertifikat konsuler;
2. pembatasan kuantitatif;
3. lisensi;
4. pengawasan devisa (*exchange control*);
5. jasa-jasa statistik;
6. dokumen, dokumentasi, dan sertifikasi;
7. analisis dan inspeksi;
8. karantina atau sanitasi.

Pasal IX mengatur tanda asal (*marks of origin*). Pada prinsipnya pasal ini mensyaratkan agar semua negara anggota harus memberikan perlakuan yang sama (*no less favourable treatment*) berkaitan dengan persyaratan asal barang ini terhadap semua produk dari negara-negara anggota, seperti halnya perlakuan terhadap produk serupa dari negara ketiga (ayat 1).

Ayat 6 Pasal IX ini mensyaratkan agar negara-negara anggota harus bekerja sama dalam mencegah penggunaan nama dagang yang tidak menggambarkan asal barang suatu produk, dengan merugikan nama-nama regional atau geografis dari produk suatu negara anggota yang dilindungi oleh hukum.

Pasal X mengatur persyaratan publikasi dan administrasi pengaturan-pengaturan perdagangan. Pasal ini menegaskan bahwa undang-undang, peraturan-peraturan, putusan-putusan pengadilan, dan administratif mengenai klasifikasi atau penilaian produk untuk tujuan kepabeanan, pajak, pungutan, atau segala persyaratan yang memengaruhi penjualan, distribusi, transportasi, asuransi, inspeksi, pemrosesan, penggunaan, dan lain-lain harus dipublikasikan secara wajar sehingga para negara anggota dan para pedagang mengetahuinya.

Pasal XI sampai XV mengatur restriksi atau pembatasan kuantitatif. Restriksi kuantitatif yang sering dipraktikkan adalah pengenaan kuota, lisensi impor atau ekspor, atau upaya lainnya di samping bea masuk, pajak, atau pungutan lainnya.

Pasal XI menegaskan bahwa praktik seperti ini dilarang. Pasal XII membolehkan suatu negara untuk menerapkan pembatasan-pembatasan masuknya produk impor demi untuk mengamankan neraca pembayarannya (*restriction to safeguard the balance of payment*).

Pasal XIII mensyaratkan bahwa penerapan restriksi kuantitatif tersebut harus dilaksanakan tanpa diskriminasi. Jadi, misalnya suatu negara membatasi masuknya suatu produk dari suatu negara, misalnya dari B, maka pembatasan tersebut harus juga diberlakukan terhadap negara ketiga, misalnya C.

Pasal XIV mengatur pengecualian-kecualian penerapan restriksi kuantitatif dalam hal pembatasan masuknya produk-produk impor karena alasan-alasan moneter tertentu.

Pasal XV mengatur pengaturan mengenai pembayaran. Pasal ini mensyaratkan perlunya kerja sama antara GATT dengan IMF.

Pasal XVI mengatur subsidi. Pasal ini mengakui adanya praktik negara-negara yang masih memberikan subsidi terhadap produk-produk dalam negerinya dengan maksud agar dapat bersaing di pasar internasional. Namun, pasal ini mewajibkan negara tersebut untuk memberitahu GATT tentang adanya subsidi ini. Dalam perkembangan pengaturan GATT sebagaimana kemudian tercantum dalam ayat 2, 3, dan 4 Pasal XVI ini, GATT mensyaratkan negara-negara anggotanya untuk menghapus subsidi ini.

Pasal XVII mengatur perusahaan dagang negara (*state trading enterprises*). GATT menyadari bahwa perusahaan dagang negara dapat menimbulkan praktik-praktik perdagangan yang tidak '*fair*'. Oleh karena itu, pasal ini dengan tegas menyatakan bahwa perusahaan-perusahaan seperti ini harus bertindak sesuai dengan prinsip-prinsip umum mengenai perlakuan nondiskriminatif dalam kaitannya dengan upaya-upaya pemerintah yang memengaruhi impor dan ekspor oleh para pedagang.

Pasal XVIII berada di bawah judul '*governmental assistance to economic development*' (bantuan pemerintah kepada pembangunan ekonomi). Pasal ini mengakui bahwa negara-negara sedang berkembang membutuhkan tarif yang fleksibel dan dapat menerapkan beberapa restriksi kuantitatif untuk mempertahankan alat tukar luar negerinya untuk kebutuhan pembangunannya.

Pasal XIX mengatur tindakan darurat atas impor produk-produk tertentu. Pasal ini memberi hak atau pembenaran bagi suatu negara untuk menanggukkan sebagian atau seluruh kewajibannya berdasarkan GATT atau menarik atau memodifikasi sebagian atau seluruh

konsesinya. Pasal baru ini dapat diterapkan apabila suatu produk impor masuk ke dalam suatu negara yang kehadiran jumlah produk tersebut telah mengakibatkan atau mengancam akan memukul secara serius produsen dalam negerinya. Ayat 2 pasal ini mensyaratkan negara yang hendak menerapkan pasal ini untuk terlebih dahulu memberitahu dan mengonsultasikannya dengan GATT.

Pasal XX mengatur pengecualian umum (*general exception*), yakni pengecualian-pengecualian yang dimungkinkan untuk menanggalkan aturan-aturan atau kewajiban-kewajiban suatu negara terhadap GATT, khususnya dalam kaitannya dengan tindakan-tindakan yang diperlukan untuk:

1. melindungi moral masyarakat;
2. melindungi kehidupan atau kesehatan manusia, tanaman, atau hewan;
3. impor atau ekspor emas atau perak;
4. perlindungan terhadap hak atas kekayaan intelektual;
5. produk-produk yang berasal dari hasil kerja para narapidana;
6. perlindungan kekayaan nasional, kesenian, sejarah, atau purbakala;
7. konservasi kekayaan alam yang dapat habis;
8. dalam kaitannya dengan adanya kewajiban-kewajiban yang timbul dari perjanjian-perjanjian komoditas antarpemerintah; dan lain-lain.

Pasal XXI GATT membenarkan suatu negara untuk menanggalkan kewajibannya berdasar GATT dengan alasan keamanan (*security exception*). Pasal XXII dan XXIII mengatur penyelesaian sengketa di dalam GATT. Bagian ketiga berisi 11 pasal.

Pasal XXIV mengatur bagaimana *customs union and free trade area* dapat memanfaatkan pengecualian-pengecualian terhadap prinsip *most favoured nation*.

Pasal XXV menetapkan tindakan-tindakan yang dilakukan oleh para pemerintah dari negara-negara anggota GATT. Pasal ini mengakui pula diperbolehkannya beberapa pengecualian (*waiver*) terhadap aturan GATT. Pasal XXVI sampai XXXV adalah pasal-pasal berisi tentang pemberlakuan GATT, berupa penerimaan dan berlakunya ketentuan GATT (Pasal XXVI); status (kondisi) tarif dari negara bukan anggota (Pasal XXVII); ketentuan untuk perundingan tarif dan perubahan-

perubahan dalam daftar tarif (Pasal XXVIII), hubungan antara GATT dengan Piagam Havana (Pasal XXIX), perubahan terhadap GATT (Pasal XXX), penarikan atau pengunduran diri anggota dari GATT (Pasal XXXI), batasan *contracting parties* (keanggotaan GATT) (Pasal XXXII), masuknya menjadi anggota GATT (Pasal XXXIV), dan tidak diterapkannya beberapa aturan GATT di antara anggota-anggota GATT tertentu (Pasal XXXV).

Bagian keempat terdiri dari 3 pasal (Pasal XXXVI-XXXVIII) yang ditambahkan pada tahun 1965. Pasal XXXVI menyadari adanya kebutuhan-kebutuhan khusus negara-negara sedang berkembang di bidang perdagangan internasional. Pasal XXXVII mengatur komitmen negara-negara (maju), kecuali ada alasan-alasan mendesak untuk tidak melaksanakan pasal ini, untuk memberikan bantuan ekonomi dan perdagangan kepada negara sedang berkembang. Pasal XXXVIII mengatur tindakan bersama oleh para anggota untuk membantu perdagangan negara sedang berkembang.

Semenjak konferensi GATT pertama diselenggarakan di Jenewa tahun 1948 merupakan tonggak sejarah untuk pertama kali negara peserta menyepakati untuk mengurangi hambatan dalam perdagangan internasional melalui upaya penurunan tarif masuk. Hal ini membuktikan bahwa negara-negara dunia yang terlibat dalam perdagangan internasional telah bersepakat untuk tidak melakukan perlawanan produk dalam negeri dengan cara menghalangi masuknya bahan dari negara lain. Upaya penurunan tarif masuk dilakukan terus-menerus melalui berbagai konferensi perdagangan internasional.

Terlepas dari masih adanya kontroversi tentang perdagangan bebas, dari sudut hukum bahwa ratifikasi yang dilakukan pemerintah Indonesia terhadap WTO merupakan suatu fakta hukum yang terbentuk atas dasar kemauan politik pemerintah untuk mendorong sistem perdagangan bebas yang tidak dapat dihindari. Perubahan ini terutama disebabkan oleh perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin cepat meluas sejalan dengan perubahan dalam sikap dan pikiran manusia yang semakin maju. Sebagai akibat dari proses perubahan tersebut, bangsa-bangsa harus bekerja sama, baik dalam tataran global maupun regional.

Menghadapi sikap diskriminatif dari negara-negara maju terhadap impor dari negara-negara berkembang, pemerintah Indonesia hendaknya lebih berperan untuk menekankan adanya pengaturan multilateral

sebagaimana memuat GATT yang didasarkan pada prinsip-prinsip ekonomi yang dalam hal ini menunjukkan bahwa kesejahteraan bangsa dapat ditingkatkan melalui perdagangan bebas serta melandaskan asas nondiskriminasi. Dukungan Indonesia terhadap sistem perdagangan terbuka yang telah berlangsung sejak 1980-an. Semenjak dua puluh tahun terakhir, ekonomi Indonesia dapat disebut sebagai dasawarsa reformasi.

D. Hubungan Pemerintah dengan GATT dan WTO

Indonesia mengakui bahwa sejak tahun 1948 aturan-aturan GATT telah terbukti mempunyai peranan besar dalam mengembangkan perdagangan internasional. Manfaat yang dirasakan Indonesia dari pengaturan GATT adalah keberhasilan dalam mengembangkan ekspor, terutama ekspor nonmigas. Indonesia telah menjadi anggota GATT sejak awal, sebagai mana negara yang memiliki kondisi khusus, memerlukan perlakuan yang berbeda. Secara utuh ini berarti kewajiban yang lebih lemah dalam membuat konsesi di satu pihak dan hak atas konsesi yang lebih akomodatif dari negara industri. Secara formal, perlakuan khusus dalam diferensial bagi negara berkembang merupakan bagian dari GATT, khususnya Bagian IV GATT 1947. Akan tetapi, secara material sistem preferensi umum merupakan satu-satunya produk konkret dalam kaitan ini.

Menghadapi sikap diskriminatif dari negara-negara maju terhadap impor dari negara-negara berkembang, Indonesia menekankan perlunya pengaturan perdagangan multilateral sebagaimana dimuat di GATT.

Dalam menjalankan fungsi-fungsinya, ada beberapa prinsip utama yang dipakai oleh GATT. Huala Adolf menyebutkan bahwa ada 6 prinsip yang digunakan GATT, yaitu *Most Favoured Nation* (MFN), *national treatment*, prinsip larangan restriksi kuantitatif, prinsip perlindungan melalui tarif, prinsip resiprositas, dan prinsip perlakuan khusus bagi negara sedang berkembang. Dalam kaitan dengan prinsip-prinsip tersebut, dikenal juga kaidah dasar minimum (*minimum standards*), kaidah dasar tindakan pengaman dengan klausul penyelamat (*safeguards and escape clause*), kaidah dasar mengenai penyelesaian sengketa secara damai, kaidah dasar kedaulatan negara atas kekayaan alam, kemakmuran dan kehidupan ekonominya, dan kaidah dasar kerja sama internasional.

Pertama, prinsip *Most Favoured Nation* (MFN). Prinsip ini menekankan bahwa suatu kebijakan perdagangan negara harus dilaksanakan atas dasar nondiskriminatif. Menurut prinsip ini, semua negara anggota terikat untuk memberikan negara-negara lainnya perlakuan yang sama dalam pelaksanaan dan kebijakan impor dan ekspor serta yang menyangkut biaya-biaya lainnya. Namun demikian, ada beberapa pengecualian terhadap prinsip ini. Salah satu pengecualiannya disebutkan dalam Pasal XXIV yang mengatur bahwa jika ada anggota-anggota GATT yang membentuk suatu *Customs Union* atau *Free Trade Area*, maka anggota-anggota GATT tersebut tidak harus memberikan perlakuan yang sama kepada negara anggota lainnya.

Kedua, prinsip *national treatment*. Dalam prinsip ini, negara anggota diwajibkan untuk memberikan perlakuan yang sama atas barang-barang impor dan lokal, paling tidak setelah barang impor memasuki pasar domestik. *Ketiga*, prinsip larangan restriksi kuantitatif. Prinsip ini melarang adanya pembatasan kuantitatif terhadap ekspor-impor dalam bentuk apa pun. *Keempat*, prinsip perlindungan melalui tarif. Prinsip ini menekankan bahwa GATT hanya memperkenankan tindakan proteksi terhadap industri domestik melalui tarif dan tidak melalui upaya-upaya perdagangan lainnya.

Kelima, prinsip resiprositas. Prinsip ini berlaku dalam perundingan-perundingan tarif yang didasarkan atas hubungan timbal balik yang saling menguntungkan kedua belah pihak. Prinsip ini sering mengalami hambatan dalam pelaksanaannya dikarenakan adanya perbedaan tingkat perekonomian antarnegara, terutama antara negara maju dengan negara berkembang. Sebagai contoh, negara maju ingin mendapat keringanan bea masuk seperti yang diberikan negara tersebut kepada negara sedang berkembang. Padahal, daya saing negara berkembang tidak sekuat negara maju. Oleh karena itu, pelaksanaan prinsip ini harus diimbangi oleh iktikad baik dari negara-negara maju untuk membantu perkembangan perdagangan internasional negara-negara berkembang, dengan memberikan perlakuan-perlakuan khusus.

Keenam, prinsip perlakuan khusus bagi negara sedang berkembang. Prinsip ini berfungsi sebagai dasar hukum bagi negara maju untuk memberikan *Generalized System of Preferences* (GSP atau Sistem Preferensi Umum) kepada negara-negara sedang berkembang. Dari semua prinsip tersebut, ada sebuah prinsip lain yang disebut prinsip

transparansi (*transparency*), yang mewajibkan negara-negara anggota GATT untuk bersikap terbuka/transparan terhadap berbagai kebijakan perdagangannya, sehingga memudahkan para pelaku usaha melakukan kegiatan perdagangan.

E. Pro dan Kontra terhadap Perdagangan Bebas

Dengan terbentuknya kawasan perdagangan bebas ASEAN (*ASEAN Free Trade Area*) merupakan tantangan besar bagi Indonesia terutama dalam memosisikan para produsen atau pelaku usaha lokal atau domestik agar sejajar dengan para pelaku usaha dari lainnya dalam menghadapi pasar bebas, baik di kawasan regional ASEAN maupun di luar ASEAN. Kemudian semenjak 1 Januari tahun 2010 terbentuk pula kawasan perdagangan bebas China-ASEAN (*China-ASEAN Free Trade Area/CAFTA*). Adanya kawasan pasar bebas tersebut diharapkan dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi Indonesia terutama peningkatan ekspor nonmigas.

Tidak dapat dihindari bahwa kontroversi tentang perdagangan bebas masih ada di kalangan para ahli, baik yang berasal dari negara lain maupun dari dalam negeri sendiri, antara lain Sri Edi Swasono dalam Nursalam Sianipar misalnya menilai bahwa:

1. Pasar bebas akan menggagalkan cita-cita mencapai keadilan sosial bagi seluruh rakyat Indonesia.
2. Pasar bebas dapat mengganjal cita-cita Proklamasi Kemerdekaan untuk melindungi segenap bangsa dan seluruh tumpah darah Indonesia.
3. Pasar bebas tidak mampu memihak kepada bekas kaum inlander (kaum terjajah) yang jauh di bawah martabat kaum Eropa dan Timur Asing.
4. Pasar bebas menutup hak demokrasi ekonomi rakyat, yang miskin tanpa daya beli akan menjadi penonton belaka, berada di luar pagar-pagar transaksi ekonomi.
5. Pasar bebas melahirkan swastanisasi yang memberikan cabang-cabang produksi yang penting bernegara dan menguasai hajat hidup orang banyak ke tangan partikelir dan asing.
6. Pasar bebas mencari keuntungan ekonomi. Pasar bebas menggeser dan menggusur rakyat dan tanah serta usaha-usaha ekonominya.

7. Pasar bebas memperkukuh ketimpangan struktural, lantas mendorong terbentuknya polarisasi sosial ekonomi, memperenggang persatuan nasional.
8. Pasar bebas melihat sistem ekonomi subordinasi yang eksploitatif dan diskriminatif terhadap yang lemah.
9. Kemudian pasar bebas mengacau pikiran kita, melumpuhkan misi-misi mulia dan mendorong lidah kita bicara palsu, membabi buta anti-subsidi, anti-proteksi demi efisiensi yang jarang memberi manfaat bagi si lemah.

Pendapat tersebut tampaknya termasuk ke dalam paham yang tidak menyetujui negara-negara berkembang terlalu terlibat dalam perdagangan bebas karena hanya akan lebih menyengsarakannya. Pendapatnya juga sangat nasionalistik tanpa menghiraukan hasil-hasil konkret yang telah dicapai negara-negara di dunia yang telah mengikuti perdagangan bebas.

Penerapan liberalisasi ekonomi yang tecermin melalui perdagangan internasional, bagi negara-negara berkembang ternyata banyak mengundang masalah, terutama menyangkut kesiapan pelaku ekonomi dalam berkompetisi. Demikian pula dengan kesiapan perangkat hukum sebagai penunjang atas berlakunya liberalisasi perdagangan belum menampakkan supremasinya. Hal ini merupakan persoalan yang paling krusial bagi negara berkembang terutama mengenai eksistensi liberalisasi ekonomi yang dipercaya mampu menciptakan kemakmuran yang optimal bagi masyarakat. Slogan pasar bebas, perdagangan bebas, deregulasi, privatisasi, dan liberalisasi, bertujuan untuk memaksimalkan kebebasan dan sumber-sumber yang harus diberikan kepada berbagai perusahaan transnasional untuk beroperasi. Pada saat yang sama negara industri maju menuntut minimalisasi campur tangan pemerintah untuk berpartisipasi dalam kegiatan ekonomi. Upaya berbagai perusahaan untuk merebut pasar bebas, deregulasi, dan privatisasi itu dimulai pada tingkat nasional dan seterusnya diperluas ke tingkat internasional dengan menggunakan konsep pasar bebas. Oleh karena itu, apabila usulan negara-negara industri diterima oleh negara-negara Dunia Ketiga yang umumnya sebagai negara berkembang, maka mereka akan kehilangan sebagian besar dari hak mereka untuk mengatur ekonomi, lingkungan, kesehatan, dan bahkan kebudayaan mereka. Hak ini akan

beralih kepada perusahaan-perusahaan yang diberi berbagai kebebasan dari campur tangan dan intervensi negara di Negara Dunia Ketiga.

Menurut Martin Khor Kok Peng, dalam Perundingan Putaran Uruguay seharusnya yang diperjuangkan oleh negara-negara Dunia Ketiga adalah perdagangan yang adil, bukan perdagangan bebas. Apa yang sangat dibutuhkan adalah tatanan ekonomi internasional yang mengakui serta melayani berbagai kebutuhan pembangunannya, yaitu kebutuhan untuk memproduksi berbagai produk yang dapat memenuhi kebutuhan dasar dan kebutuhan manusiawi warga masyarakat, kebutuhan akan pembagian sumber daya yang semakin adil dan merata, serta kebutuhan akan bentuk-bentuk pembangunan yang berkelanjutan secara ekologis.

Sehubungan dengan pendapat di atas, agar tata ekonomi dunia seperti itu dapat terwujud, seharusnya negara-negara Utara (negara-negara industri) mengakui bahwa mereka memiliki utang historis yang besar terhadap Selatan (Dunia Ketiga) karena selama berabad-abad mereka melakukan eksploitasi, baik terhadap sumber daya manusia, finansial, maupun sumber daya alam negara-negara Selatan. Sebagai akibat dari eksploitasi tersebut, negara-negara Selatan secara ekonomis tidak mampu bersaing di bawah persyaratan yang sama dengan negara-negara industri maju. Itulah sebabnya negara-negara Dunia Ketiga menganggap prinsip pembangunan sebagai suatu konsep yang sangat penting untuk diikuti dalam Putaran Uruguay. Mereka perlu diberi kesempatan untuk mengutamakan kebutuhan pembangunan mereka sebagai prioritas dalam melakukan negosiasi mengenai syarat persetujuan dalam berbagai bidang di dalam Putaran Uruguay.

Dalam menghadapi persaingan yang cenderung akan semakin ketat, Indonesia memerlukan kesiapan, terutama upaya peningkatan sumber daya manusia, efisiensi, teknologi, dan kualitas produk, serta perbaikan sistem dan pranata hukum yang mampu mendukung kegiatan bisnis yang semakin modern dan global.

Kondisi interdependensi dan kebutuhan perdagangan antarbangsa memerlukan pengaturan sesuai dengan norma-norma hukum ekonomi internasional, agar kelancaran perdagangan lebih terjamin guna memajukan kondisi ekonomi suatu negara. Banyaknya hambatan perdagangan yang selama ini telah menyebabkan kelesuan ekonomi, sehingga disadari perlunya kesepakatan untuk memperlancar arus

barang, jasa, maupun modal antarnegara. Dengan dikurangnya atau dihapusnya hambatan perdagangan antarnegara, maka masing-masing negara akan saling berkompetisi untuk merebut pasar negara lain, sekaligus juga mempertahankan pasar dalam negeri.

Adanya perdagangan internasional diharapkan dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi dunia, terutama bagi negara-negara berkembang berdasarkan prinsip-prinsip perdagangan bebas yang dituangkan dalam GATT/WTO. Namun demikian, prinsip-prinsip tersebut masih dirasakan tidak adil oleh negara-negara berkembang, maupun lembaga swadaya masyarakat dan organisasi buruh di negara maju. Kebijakan tersebut bahkan kurang memperhatikan masalah lingkungan dan nasib tenaga kerja, akan tetapi lebih memberikan peluang bagi negara maju untuk menguasai pasar dalam negeri negara-negara berkembang. Sementara negara-negara maju tetap ingin mempertahankan pasar dalam negerinya terhadap masuknya barang maupun jasa dari negara berkembang.

Meskipun perdagangan bebas tidak selamanya memberikan dampak positif terhadap kemajuan ekonomi negara berkembang, namun Indonesia tidak dapat menutup diri dari arus globalisasi dengan cara melakukan kebijakan proteksionisme. Kepentingan bangsa dan negara kita ini tidak mungkin dapat dicapai dengan cara menutup diri dari dunia luar. Globalisasi harus diterima sebagai realitas masyarakat internasional kontemporer tidak dapat dihindari. Oleh karena itu, Indonesia harus ikut bermain di dalam perdagangan bebas untuk bersaing dengan negara-negara lain, sehingga dapat mengenal kelemahan dan kekuatan sendiri serta mampu memanfaatkannya.

Demikian pula dengan para pembuat kebijakan hendaknya tidak lagi melihat dunia secara konfrontatif, memandang negara-negara maju sebagai penjajah dan negara berkembang sebagai terjajah, karena cara berpikir demikian tidak bermanfaat. Kecenderungan negara-negara di dunia menerima perdagangan bebas, hampir semua negara adalah anggota WTO atau tengah menunggu menjadi anggota. Negara-negara berkembang telah menjadi anggota dari organisasi perdagangan internasional, baik global maupun regional karena banyak manfaat yang dapat diperolehnya. Untuk menjamin hak-hak dan kewajibannya yang sudah disepakati bersama, maka diperlukan instrumen hukum yang dapat menyelesaikan permasalahan hukum bagi terwujudnya sistem perdagangan yang bebas, tertib, dan adil.

F. Langkah-Langkah yang Harus Diambil Pemerintah dalam Mengantisipasi Pasar Bebas

Langkah-langkah yang harus diambil pemerintah dalam mengantisipasi pasar bebas adalah sebagai berikut:

1. Dalam era perdagangan bebas dan era globalisasi, setiap pembuat kebijakan di bidang perdagangan internasional, demikian juga para pelaksana di lapangan, dituntut untuk memiliki wawasan internasional. Dalam praktik, hal ini berarti penguasaan instrumen-instrumen hukum internasional yang terkait dengan perumusan kebijakan dan pelaksanaan kegiatan di lapangan.
2. Dari kecenderungan-kecenderungan yang telah berlangsung di arena internasional, haruslah disadari bahwa kepentingan nasional perlu diperjuangkan dengan lebih baik dan aman dalam konteks saling ketergantungan semua bangsa, bukan dengan cara saling melemparkan masalah kepada negara lain.
3. Dalam era globalisasi, konsep kedaulatan harus dipergunakan dengan kearifan yang tinggi mengingat konsep ini telah mengalami perubahan yang substansial. Argumentasi negara berdaulat tidak dapat digunakan hanya sebagai alat untuk menolak kewajiban internasional yang timbul dari suatu kesepakatan multilateral sebab jika dianut secara ekstrem, argumentasi tersebut akan mencetuskan konflik bahkan anarki di arena internasional.
4. Keanggotaan Indonesia dalam WTO merupakan suatu kenyataan hukum yang membawa konsekuensi dalam hak dan kewajiban. Untuk mengamankan hak-hak yang diperoleh dari keanggotaan ini dalam jangka panjang adalah dengan cara memperkuat sistem perdagangan multilateral yang telah disepakati mayoritas bangsa-bangsa ini. Salah satu cara untuk memperkuat sistem ini adalah dengan bersikap konsisten terhadapnya.
5. Sebagai negara berkembang, Indonesia sangat berkepentingan agar hukum yang mengatur lalu lintas perdagangan internasional benar-benar ditegakkan. Cara terbaik dalam menangkalkan tindakan sepihak negara maju yang sering merugikan negara lemah adalah berlindung di balik norma-norma hukum. Namun, untuk itu Indonesia sendiri harus terlebih dahulu menyiapkan norma-norma hukumnya yang sangat mendasar bagi kegiatan ekonomi yang menyangkut hak milik

dan lain-lain hak kebendaan serta hukum kontrak, di samping lain-lain bidang hukum sektoral. Menurut hemat penulis, kemampuan Indonesia untuk dapat memenuhi kewajiban-kewajiban dalam WTO sangat bergantung pada kemauan politik pemerintah karena beliau percaya pada kemampuan bangsa dan masyarakat Indonesia untuk meningkatkan martabatnya.

6. Salah satu cara penegakan norma-norma hukum internasional adalah dengan mengoperasionalkan mekanisme penyelesaian sengketa serta menerapkan putusan-putusan yang dicapai secara efektif. Jika timbul perselisihan dagang dengan mitranya, lebih tepat jika Indonesia memanfaatkan forum penyelesaian sengketa multilateral daripada penyelesaian secara bilateral yang berdasarkan pengalaman, biasanya diwarnai dengan penekanan-penekanan pihak yang lebih besar.
7. Setelah pemerintah meratifikasi perjanjian WTO sikap yang diambil oleh para pembuat kebijakan sebaiknya diarahkan pada suatu situasi persamaan hak dan kewajiban sebagai anggota WTO, mengingat Indonesia sebagai negara berkembang yang terbiasa menerima perlakuan khusus akan segera berakhir sebagai akibat keberhasilan program ekonomi bangsa.
8. Usaha untuk menciptakan hubungan perdagangan yang saling menguntungkan dan tertib menuntut pula penyesuaian-penyesuaian pada hukum dan peraturan perundang-undangan nasional setiap negara yang terkait dengannya. Oleh karena itu, salah satu tugas yang mendesak setelah Indonesia meratifikasi perjanjian WTO adalah menginventarisasi lembaga.

Komitmen Indonesia

Partisipasi aktif negara-negara berkembang dalam Putaran Uruguay, termasuk Indonesia, sebagaimana telah dikemukakan sebelumnya sudah lebih nyata daripada putaran-putaran perundingan sebelumnya. Beberapa unsur penting dari komitmen Indonesia terdiri dari:

- a. Ratifikasi hambatan-hambatan nontarif dalam perdagangan hasil-hasil pertanian;
- b. Perumusan tarif tersebut;

- c. Peningkatan bagian terbesar tarif atas produk perindustrian, di antaranya 6.848 posisi pada tingkat 40%, 688 posisi pada tingkat di bawah 40%;
- d. Penghapusan pada masa transisi hambatan nontarif dalam 98 posisi tarif dan penghapusan bea masuk tambahan (*surcharge*) dalam 172 posisi tarif.

G. Komitmen dan Langkah-Langkah Pemerintah Indonesia Mendukung Liberalisasi Perdagangan

1. Kerja Sama Internasional dan Prospek Indonesia ke Depan

Dalam ketetapan MPR RI No. IV/MPR/1999 tentang GBHN 1999-2004, khususnya mengenai “hubungan luar negeri”, antara lain dijelaskan bahwa arah politik luar negeri yang bebas aktif dan berorientasi berkepentingan, menitikberatkan pada solidaritas antarnegara berkembang, mendukung perjuangan kemerdekaan bangsa-bangsa, menolak penjajahan dalam segala bentuk, serta meningkatkan kemandirian bangsa dan kerja sama internasional bagi kesejahteraan rakyat.

Sehubung dengan prinsip yang terkandung dalam GBHN tersebut, maka untuk mewujudkan tatanan dunia baru berdasarkan kemerdekaan, perdamaian, dan keadilan sosial, Indonesia perlu menggalang kerja sama internasional di segala bidang termasuk kerja sama di bidang hukum dan ekonomi dalam upaya menunjang dan mempercepat pelaksanaan pembangunan nasional. Salah satu sektor yang sedang dan terus digalakkan oleh pemerintah dalam upaya meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional adalah sektor perdagangan dan industri, yang mengarah pada peningkatan ekspor nonmigas, peningkatan daya saing, serta perluasan pasar luar negeri. Dalam menghadapi perkembangan, perubahan, dan kecenderungan global serta memanfaatkan peluang yang ada, Indonesia terus berusaha ikut serta dalam upaya meningkatkan kerja sama antarnegara untuk mempercepat terwujudnya pertumbuhan ekonomi, yakni melalui sistem perdagangan internasional yang terbuka, adil, dan tertib, serta bebas dari hambatan dan pembatasan yang selama ini dinilai tidak menguntungkan perkembangan perdagangan internasional. Hubungan kerja sama tersebut selanjutnya diharapkan

dapat memberikan pengaruh positif terhadap pertumbuhan ekonomi, pemerataan, dan stabilitas nasional yang merupakan tujuan pembangunan nasional.

Dalam rangka hubungan ekonomi dan perdagangan internasional, keberhasilan Indonesia meningkatkan ekspor dan pembangunan nasional juga akan tergantung pada perkembangan tatanan ekonomi dunia serta kemantapan sistem perdagangan internasional di samping kemampuan menyusun ekonomi nasional terhadap perkembangan yang ada. Salah satu faktor yang memengaruhi perekonomian dunia adalah tatanan atau sistem yang merupakan dasar dalam perkembangan perdagangan antarnegara. Tatanan yang dimaksud adalah *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT). Dalam pelaksanaan pembangunan nasional, khususnya di bidang ekonomi dibutuhkan upaya-upaya untuk mampu meningkatkan, memperluas, memantapkan, dan mengamankan pasar bagi segala produk, baik barang maupun jasa, termasuk aspek investasi dan hak atas kekayaan intelektual yang berkaitan dengan perdagangan serta meningkatkan kemampuan daya saing terutama dalam perdagangan internasional. Untuk mendukung tujuan tersebut, maka pemerintah Indonesia memutuskan untuk mengesahkan Undang-Undang No. 7 Tahun 1994 tentang *Agreement on Establishing the World Trade Organization* (persetujuan berdirinya organisasi perdagangan dunia) pada 2 November 1994.

Dalam perdagangan internasional atau perdagangan bebas, suatu kebijakan dari pihak pemerintah perlu diberlakukan untuk tercapainya suatu pertumbuhan ekonomi dan stabilitas yang selalu berarah positif, di sini ada beberapa kebijakan dari pemerintah dalam perdagangan internasional atau perdagangan bebas.

- a. Bea Cukai
- b. Pajak
- c. Tarif
- d. Kuota
- e. Penunjukan Importir
- f. Substitusi Impor

Alasan diadakannya perdagangan internasional atau perdagangan bebas, yaitu:

- a. Teori klasik yang membahas tentang suatu keunggulan absolut yang dikemukakan oleh Adam Smith serta tentang efisiensi ongkos produksi yang dikemukakan oleh David Ricardo.
- b. Teori modern yang menyatakan faktor produksi pada modal dan jumlah tenaga kerja yang banyak.

Dalam perdagangan internasional atau perdagangan bebas dalam kegiatan ekspor harus mengambil suatu tindakan ataupun suatu kebijakan dalam mengatur laju masuk keluarnya barang-barang yang datang dari luar negara, beberapa kebijakan dalam mengatur laju ekspor yaitu dengan cara:

- a. Diversifikasi:
 - 1) Memperluas pangsa pasar
 - 2) Perbaiki mutu
 - 3) Menambah jenis barang
- b. Devaluasi, yaitu kebijakan dalam hal menurunkan nilai mata uang.
- c. Subsidi + premi ekspor.
- d. Kestabilan harga-harga di dalam negeri.

Beberapa bentuk upaya antisipasi yang belum maupun sudah ditempuh Indonesia, antara lain:

- a. Memberikan pendidikan kepada masyarakat untuk lebih mencintai produk dalam negeri dengan terus meningkatkan mutu produk-produk dalam negeri agar lebih berkualitas. Misalnya, dengan menggiatkan program Aku Cinta Produk Indonesia (ACI).
- b. Melakukan negosiasi ulang kesepakatan perdagangan bebas itu atau minimal menundanya, terutama untuk sektor-sektor yang belum siap.
- c. Melakukan seleksi produk untuk melindungi industri nasional.
- d. Mencabut pungutan retribusi yang memberatkan dunia usaha di daerah, agar industri lokal menjadi lebih kompetitif.
- e. Pengetatan pemeriksaan barang masuk di pelabuhan harus dilakukan juga, karena negara lain juga melakukan hal yang sama.
- f. Memberikan kemudahan dalam bentuk pendanaan, dengan cara kredit usaha dengan bunga yang rendah.

- g. Mengaktifkan rambu-rambu nontarif, seperti pemberlakuan Standar Nasional Indonesia (SNI), ketentuan label, dan sejumlah peraturan lainnya terkait dengan pengamanan pasar dalam negeri.
- h. Memperbaiki berbagai kebijakan ekonomi untuk menghadapi perdagangan bebas.

2. Kebaikan Ekonomi Pasar Bebas

Para ahli ekonomi konvensional memercayai bahwa pasar bebas memiliki kebaikan-kebaikan, antara lain:

- a. Faktor produksi akan digunakan secara efisien. Efisiensi faktor produksi terdiri dari efisiensi alokatif dan produktif. Efisiensi alokatif mencapai efisien bila tingkat harga = ongkos marginal. Efisiensi produktif akan dicapai bila ongkos produksi sebuah barang suatu perusahaan mencapai ongkos produksi minimum atau titik paling rendah dari Ac. Ongkos paling minimum ini akan dihasilkan bila pasar dalam keadaan sempurna.
- b. Kegiatan-kegiatan ekonomi dalam pasar diatur dan diselaraskan dengan efisien. Dengan berbagai barang yang ada di pasar dan berbagai pasar, maka perubahan yang terjadi akan mendorong kegiatan-kegiatan ekonomi menjadi efisien. Banyak ahli yakin bahwa pasar bebas akan membuat penyesuaian dengan sendirinya tanpa pengaturan dari mana pun.
- c. Pertumbuhan ekonomi yang mapan akan dapat diwujudkan. Dengan kebebasan individu menjalankan kegiatan ekonominya, maka akan mendorong pertumbuhan ekonomi lebih efisien. Hal ini terdorong oleh semakin giatnya individu dalam melakukan produktivitasnya, melakukan inovasi, dan langkah-langkah untuk memenangkan persaingan.
- d. Pelaku kegiatan ekonomi diberi kebebasan untuk melakukan kegiatan ekonomi yang disukainya.

3. Kegagalan Ekonomi Pasar Bebas

Pasar bebas di samping memiliki kelebihan, namun di sisi lain terdapat kegagalan yang bersumber dari beberapa faktor:

- a. Faktor eksternal yang merugikan. Faktor eksternalitas yang merugikan adalah bilamana ongkos sosial lebih tinggi daripada

ongkos pribadi (ongkos yang dibelanjakan produsen atau faktor-faktor produksi guna menghasilkan barang). Sistem pasar bebas tidak dapat mencegah timbulnya ongkos sosial, seperti pencemaran, polusi, dan lain-lain.

- b. Kekurangan barang publik dan barang merit. Yang dimaksud dengan barang publik adalah barang yang penggunaannya secara bersama-sama, seperti pembangunan jalan, televisi, dan lain-lain. Sedangkan barang merit adalah barang yang sangat diperlukan oleh masyarakat dan sangat penting bagi kemakmuran masyarakat.
- c. Distribusi pendapatan yang tidak merata. Salah satu kelemahan dalam sistem pasar bebas adalah kecenderungan menciptakan distribusi pendapatan yang tidak merata apabila perekonomian semakin berkembang. Perekonomian pasar cenderung memberikan retur lebih besar kepada pihak-pihak yang bekerja lebih efisien, giat, pandai, memiliki keterampilan, dan pemikiran yang kreatif.

4. Campur Tangan Pemerintah dalam Pasar Bebas

Beberapa kegagalan dari pasar bebas yang seperti dijelaskan di atas, menuntut para ahli ekonomi berpikir tentang campur tangan pemerintah dalam pasar untuk pengaturan kegiatan ekonomi. Campur tangan pemerintah dimaksudkan dengan tujuan:

- a. Mengawasi agar akibat ekstern kegiatan ekonomi yang merugikan dapat dihindari.
- b. Menyediakan barang publik yang cukup hingga masyarakat dapat membelinya dengan mudah dan murah.
- c. Mengawasi kegiatan-kegiatan perusahaan, terutama perusahaan yang besar yang dapat memengaruhi pasar.
- d. Menjamin agar kegiatan ekonomi yang dilakukan tidak menimbulkan ketidaksetaraan dalam masyarakat.
- e. Memastikan pertumbuhan ekonomi dapat diwujudkan secara efisien.

Campur tangan pemerintah dalam ekonomi dapat dilakukan dalam tiga bentuk, yaitu:

- a. Membuat undang-undang. Undang-undang diperlukan untuk mempertinggi efisiensi mekanisme pasar, menciptakan dasar

sosial ekonomi, dan menciptakan pertandingan bebas sehingga tidak ada kekuatan monopoli.

- b. Secara langsung melakukan kegiatan ekonomi (mendirikan perusahaan) dengan produksi barang publik.
- c. Melakukan kebijakan fiskal dan moneter. Kebijakan fiskal diperlukan masyarakat bahwa pemerintah dapat menetapkan anggaran belanja dan penerimaan negara secara seimbang. Kebijakan moneter diperlukan untuk mengendalikan tingkat harga-harga agar tetap stabil. Akan tetapi, pada akhirnya kebijakan moneter adalah peranan uang dalam kegiatan ekonomi. Kebijakan fiskal dan moneter dapat digunakan oleh pemerintah dengan tujuan:
 - 1) Mempertinggi efisiensi penggunaan faktor produksi.
 - 2) Meratakan Distribusi Pendapatan
 - 3) Mengatasi masalah-masalah makroekonomi yang selalu timbul yaitu, pengangguran, inflasi, dan lain-lain.

Indonesia dalam hal ini mendukung perdagangan bebas dengan menjadi anggota GATT dan WTO Indonesia mengakui bahwa sejak tahun 1948 aturan-aturan GATT telah terbukti mempunyai peranan besar dalam mengembangkan perdagangan internasional. Manfaat yang dirasakan Indonesia dari pengaturan GATT adalah keberhasilan dalam mengembangkan ekspor, terutama ekspor nonmigas. Indonesia telah menjadi anggota GATT sejak awal, sebagaimana negara yang memiliki kondisi khusus, memerlukan perlakuan yang berbeda. Secara utuh ini berarti kewajiban yang lebih lemah dalam membuat konsesi di satu pihak dan hak atas konsesi yang lebih akomodatif dari negara industri. Kami simpulkan yang kontra terhadap pasar bebas, yakni pasar bebas akan menggagalkan cita-cita mencapai keadilan sosial bagi seluruh rakyat Indonesia. Pasar bebas dapat mengganjal cita-cita Proklamasi Kemerdekaan untuk melindungi segenap bangsa dan seluruh tumpah darah Indonesia. Pasar bebas tidak mampu memihak kepada bekas kaum inlander (kaum terjajah) yang jauh di bawah martabat kaum Eropa dan Timur Asing.

Pasar bebas menutup hak demokrasi ekonomi rakyat, yang miskin tanpa daya beli akan menjadi penonton belaka, berada di luar pagarpagar transaksi ekonomi. Yang pro terhadap pasar bebas mengemukakan bahwa adanya perdagangan internasional diharapkan

dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi dunia, terutama bagi negara-negara berkembang berdasarkan prinsip-prinsip perdagangan bebas yang tuangkan dalam GATT/WTO. Langkah-langkah yang harus diambil pemerintah dalam mengantisipasi pasar bebas adalah sebagai berikut:

- a. Dalam era perdagangan bebas dan era globalisasi, setiap pembuat kebijakan di bidang perdagangan internasional, demikian juga para pelaksana di lapangan, dituntut untuk memiliki wawasan internasional. Dalam praktik, hal ini berarti penguasaan instrumen-instrumen hukum internasional yang terkait dengan perumusan kebijakan dan pelaksanaan kegiatan di lapangan.
- b. Dari kecenderungan-kecenderungan yang telah berlangsung di arena internasional, haruslah disadari bahwa kepentingan nasional perlu diperjuangkan dengan lebih baik dan aman dalam konteks saling ketergantungan semua bangsa, bukan dengan cara saling melemparkan masalah kepada negara lain.
- c. Dalam era globalisasi, konsep kedaulatan harus dipergunakan dengan kearifan yang tinggi mengingat konsep ini telah mengalami perubahan yang substansial. Argumentasi negara berdaulat tidak dapat digunakan hanya sebagai alat untuk menolak kewajiban internasional yang timbul dari suatu kesepakatan multilateral sebab jika dianut secara ekstrem, argumentasi tersebut akan mencetuskan konflik bahkan anarki di arena internasional.
- d. Keanggotaan Indonesia dalam WTO merupakan suatu kenyataan hukum yang membawa konsekuensi dalam hak dan kewajiban. Untuk mengamankan hak-hak yang diperoleh dari keanggotaan ini dalam jangka panjang adalah dengan cara memperkuat sistem perdagangan multilateral yang telah disepakati mayoritas bangsa-bangsa ini. Salah satu cara untuk memperkuat sistem ini adalah dengan bersikap konsisten terhadapnya.

Perdagangan internasional sebagai salah satu bagian dari kegiatan ekonomi atau kegiatan bisnis, dalam dekade terakhir ini menunjukkan perkembangan yang sangat pesat, di tengah semakin meningkatnya perhatian dunia usaha terhadap kegiatan bisnis internasional. Fenomena ini dapat dicermati dari semakin berkembangnya arus peredaran barang, jasa, modal, dan tenaga kerja antarnegara, serta berkembangnya kegiatan

bisnis melalui hubungan ekspor-impor, investasi, perdagangan jasa, lisensi dan waralaba (*license and franchise*), hak atas kekayaan intelektual, serta berbagai jenis perdagangan internasional lainnya.

Perdagangan internasional telah men-*drive* perdagangan dalam negeri untuk bertransformasi menjadi perdagangan global, di mana seluruh dunia adalah pasar global, globalisasi berarti bahwa arus barang, jasa, modal, teknologi, dan orang menyebar di seluruh dunia. Unsur inti dari globalisasi adalah ekspansi perdagangan dunia melalui penghapusan atau pengurangan hambatan perdagangan, seperti tarif impor.

Ekonomi “globalisasi” sebagai hasil dari perdagangan internasional adalah proses sejarah, hasil dari inovasi manusia dan kemajuan teknologi. Hal ini mengacu pada peningkatan integrasi ekonomi seluruh dunia, terutama melalui pergerakan barang, jasa, dan modal lintas batas. Istilah ini kadang-kadang juga mengacu pada pergerakan manusia (tenaga kerja) dan pengetahuan (teknologi) melintasi perbatasan internasional.

Ada berbagai alasan mengapa negara atau subjek hukum (pelaku perdagangan) melakukan perdagangan internasional, di antaranya karena perdagangan internasional adalah tulang punggung bagi negara untuk menjadi makmur, sejahtera, dan kuat. Hal ini sudah terbukti dalam perjalanan sejarah perkembangan dunia.

Liberalisasi perdagangan internasional mulai mengalami pertumbuhan yang sangat pesat pada abad ke-19 sehingga memberikan keuntungan dalam bidang ekonomi di Eropa. Akan tetapi, kebebasan perdagangan tersebut belum dapat dinikmati oleh bangsa lainnya di luar Eropa, terutama di Asia dan Afrika. Hal ini disebabkan karena waktu itu Asia dan Afrika merupakan wilayah kolonial atau jajahan negara-negara Eropa, sehingga dalam sektor perdagangan, bangsa Asia dan Afrika tidak mendapatkan kesempatan dan kebebasan yang sama, seperti bangsa Eropa. Dengan demikian, yang memegang kekuasaan ekonomi maupun politik pada periode liberal ini adalah bangsa Eropa, sebaliknya bangsa Asia dan Afrika tidak mempunyai kekuasaan dan politik di negerinya sendiri. Timbulnya kebebasan dalam melaksanakan perdagangan antarnegara atau disebut dengan perdagangan internasional termotivasi oleh paham dan teori yang dikemukakan oleh Adam Smith dalam bukunya yang berjudul *The Wealth of Nation*, yang menyatakan bahwa kesejahteraan masyarakat suatu negara justru akan semakin meningkat, jika perdagangan internasional dilakukan dalam pasar bebas dan intervensi

pemerintah dilakukan seminimal mungkin. Kebijakan dalam rangka liberalisasi dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu yang dilakukan secara global dan unilateral, dan yang dilakukan secara bilateral atau regional. Kebijakan yang berlaku global berkaitan dengan kesepakatan yang diputuskan di WTO dan yang unilateral adalah kebijakan yang secara sepihak dilaksanakan oleh negara tersebut. Kebijakan regional atau bilateral adalah kebijakan yang dilaksanakan berdasarkan pada kesepakatan secara bilateral atau regional yang biasanya berada dalam suatu perjanjian perdagangan, baik bilateral maupun regional.

Tahun 1995 menjadi sebuah babak baru dalam perekonomian internasional. Pada tahun ini, dibentuklah organisasi perdagangan yang lebih formal, yakni *World Trade Organization* (WTO). Dibentuknya WTO ini sekaligus menggantikan rezim perdagangan lama, yaitu *General Agreements on Tariffs and Trade* (GATT) yang telah berjalan sejak 1947. Perubahan rezim perdagangan ini tentu menimbulkan dampak terhadap perekonomian internasional secara umum. Sebagai sebuah organisasi, WTO lebih memiliki legalitas dan aturan yang lebih jelas serta mengikat. Berikut merupakan ulasan dari proses terbentuknya WTO dan keberadaannya sebagai organisasi perdagangan internasional.

Khusus di sektor jasa, bidang ini memberi kontribusi besar terhadap pendapatan negara. Jasa telah memainkan peran yang semakin berpengaruh dalam perekonomian dan ketenagakerjaan suatu negara.

Dalam bentuk yang ideal, liberalisasi perdagangan jasa adalah suatu keadaan di mana perusahaan dan individu bebas untuk menjual jasa melampaui batas wilayah negaranya. Ini berarti termasuk di dalamnya adalah kebebasan untuk mendirikan perusahaan di negara lain dan bagi individu untuk bekerja di negara lain. Terlepas dari munculnya kekhawatiran akan munculnya “neoliberalisme” dan neo-neo yang lainnya, liberalisasi perdagangan jasa muncul karena beberapa fakta.

Pertama, Perang Dunia I dan II terjadi akibat perang dagang antarnegara. Perang dagang itu sendiri terjadi karena dianutnya doktrin merkantilisme yang mengajarkan bahwa kemajuan sebuah negara akan terjadi jika mampu meningkatkan ekspor semaksimal mungkin dan menekan impor seminimal mungkin. Doktrin ini mendorong negara-negara untuk menerapkan kebijakan perdagangan yang bersifat protektif.

Kedua, paham kapitalisme yang mendorong penumpukan kekayaan sebanyak-banyaknya. Paham ini melahirkan perusahaan multinasional

yang melakukan ekspansi usaha ke berbagai negara untuk meningkatkan keuntungan secara berkesinambungan. Lebih jauh lagi, fenomena ini kemudian melahirkan praktik *Foreign Direct Investment* (FDI).

Ketiga, negara sedang berkembang memiliki kebutuhan untuk melakukan hubungan perdagangan dengan negara lain, misalnya ekspor tenaga kerja ke luar negeri. Berkaitan dengan hal tersebut, maka negara sedang berkembang juga menghendaki agar negara mitra dagangnya menerapkan kebijakan liberalisasi perdagangan jasa.

Pertumbuhan kelas menengah serta permintaan internasional sangat penting untuk pesatnya perkembangan sektor jasa. Keduanya mendorong perluasan jasa modern, pariwisata, transportasi, dan layanan bisnis.

H. Perbedaan Perdagangan Jasa dan Perdagangan Barang

Perdagangan jasa memiliki karakteristik-karakteristik yang membedakannya dengan perdagangan barang. Pertama adalah *nature of service transactions*. Dalam sektor jasa, transaksi mengharuskan kehadiran kedua belah pihak, yaitu produsen dan konsumen. Jika produsen-produsen jasa di suatu negara memiliki sebuah produk jasa yang diminati oleh konsumen dari luar negeri, maka konsumen luar negeri tersebut harus langsung bertransaksi dengan produsen untuk mendapatkan produk jasa tersebut. Jadi, penyediaan produk jasa terhadap pasar luar negeri sering kali disertai pergerakan modal atau tenaga kerja.

Karakteristik yang lain adalah regulasi dan kontrol yang besar pada perdagangan jasa. Regulasi dan kontrol yang besar ini dalam rangka: *pertama*, menghindari risiko terjadinya *market failure* atau kegagalan pasar dari kurangnya informasi atau *lack of information* yang didapat konsumen pada produk yang akan dikonsumsi. Seperti yang kita ketahui bahwa pasar dapat menjadi alokasi sumber daya yang efisien (yaitu bertemunya permintaan konsumen dan penawaran produsen) jika asumsi-asumsinya terpenuhi, yang salah satunya adalah informasi yang sempurna. Jika tidak, maka pasar gagal menjadi alat alokasi sumber daya yang efisien. Konsumen tidak akan pernah tahu persis tentang kualitas produk yang akan dikonsumsi. Oleh karena itu, diperlukan informasi yang sempurna mengenai produk tersebut. Misalnya, yang terjadi pada perdagangan jasa, jika konsumen di suatu negara ingin menggunakan

jasa tenaga ahli konstruksi asing, maka ia harus mengetahui kualitas dari tenaga ahli yang akan digunakannya tersebut. Dan alangkah lebih baik jika kualitas tenaga ahli yang akan masuk ke negaranya tersebut telah terstandarisasi sesuai dengan regulasi yang ada.

Kedua, regulasi dan kontrol yang besar ini sebagai konsekuensi dari penyediaan produk jasa yang berbeda dengan penyediaan produk barang. Jika diproses penyediaan produk barang mengenal istilah penyimpanan atau *stock*, maka dalam penyediaan produk jasa ini tidak dikenal istilah tersebut. Maksudnya, produk jasa disediakan secara langsung oleh produsennya tanpa melalui proses penyimpanan seperti pada produk barang. Jadi, dapat disimpulkan bahwa regulasi dan kontrol yang besar pada perdagangan jasa ini ditujukan agar kedua belah pihak konsumen dan produsen tidak merasa dirugikan.

Selain itu, yang membedakan perdagangan jasa dengan perdagangan barang adalah kesulitan untuk mendeteksi hambatan-hambatan yang ada di dalamnya. Lebih sulit untuk mendeteksi hambatan-hambatan yang berada di dalam perdagangan jasa daripada yang ada pada perdagangan barang. Hambatan-hambatan pada perdagangan barang dapat dideteksi dengan jelas melalui perbedaan harga atau *price differential* yang ada. Sedangkan pada perdagangan jasa hambatan-hambatan agak sulit untuk dideteksi karena berupa peraturan-peraturan. Hambatan-hambatan perdagangan jasa ini *less transparent* dibandingkan dengan hambatan-hambatan perdagangan barang, ini yang menyebabkan sulit untuk mengetahui dampak hambatan tersebut.

Sebagai tambahan, Mary E. Footer dalam tulisannya *Global and Regional Approaches to the Regulation of Trade in Services* juga menjelaskan karakteristik-karakteristik yang membedakan perdagangan jasa dengan perdagangan barang. *Pertama*, jasa itu bersifat *intangible* atau tidak nyata, tidak seperti barang yang bersifat *tangible* atau nyata, yang mana berisi hak dan kewajiban. Contohnya, hak dan kewajiban yang tidak terlihat itu tecermin pada *international banking*. Misal, *claim and liabilities* warga negara suatu negara dalam bentuk mata uang asing atau *claim and liabilities* warga asing dalam bentuk mata uang negara tersebut. Selain itu, perdagangan jasa ini lebih terikat terhadap regulasi-regulasi dibandingkan perdagangan barang. Contoh, *safety standard* dalam industri penerbangan.

Penerapan perdagangan jasa sering kali berbenturan dengan hal-hal yang bersifat nonekonomi. Misalnya, *transborder broadcasting* sering

kali berbenturan dengan kebijakan kebudayaan nasional suatu negara. Struktur pasar sektor jasa juga dikarakteristikan dengan adanya kompetisi yang tidak sempurna. Industri telekomunikasi merupakan contoh yang cukup baik dari *imperfect competition* ini. Di banyak negara, peralatan-peralatan telekomunikasi di-*supply* oleh pemerintah dan sistemnya pun dioperasikan secara monopoli oleh pemerintah.

I. Pengaturan Perdagangan Jasa Menurut Hukum Ekonomi Internasional

Sebagai langkah untuk menangani masalah perdagangan internasional, pada bulan Februari 1946, ECOSOC, suatu badan di bawah PBB, pada sidang pertamanya telah mengambil resolusi untuk mengadakan konferensi guna menyusun piagam internasional di bidang perdagangan. Pada waktu yang hampir bersamaan, pemerintah AS mengeluarkan suatu draf atau konsep mengenai piagam untuk *International Trade Organization* (yang selanjutnya disingkat ITO).

Pada tahun 1947, para perunding di Jenewa melaksanakan persiapan untuk merumuskan piagam ITO yang kemudian diserahkan kepada delegasi negara-negara peserta pada Konferensi Havana 1948. Di samping mempersiapkan teks piagam ITO (*International Trade Organization*), para perunding di Jenewa juga melakukan perundingan untuk menurunkan bea masuk atau tarif yang kemudian menjadi *annex* dalam perjanjian GATT dan secara formal merupakan bagian integral dari perjanjian GATT. Dapat ditambahkan bahwa hal ini berlaku untuk seterusnya dalam GATT bahwa setiap rangkaian perundingan di bidang tarif makan hasilnya menjadi bagian integral dari perjanjian GATT.

Secara struktur GATT diciptakan sebagai suatu perjanjian multilateral dan bukan suatu “organisasi”. Dengan kata lain, resminya GATT mempunyai status yang sama dengan berbagai perjanjian perdagangan bilateral sebelumnya. Akan tetapi, dilihat dari substansi, pada waktu perundingan diadakan untuk merumuskan perjanjian GATT, substansi, prinsip, dan sistem yang terkandung dalam perjanjian dibayangkan supaya kemudian beroperasi di bawah payung ITO.

Pada tahun 1948, piagam teks ITO selesai dirumuskan. Akan tetapi, ITO tidak dapat terwujud karena kongres AS tidak dapat menyetujuinya ketika Presiden AS menyerahkan teks kepada kongres

untuk memperoleh persetujuan. Setelah berulang kali diusahakan oleh pihak eksekutif AS, maka pada tahun 1951, pertanda semakin menunjukkan secara jelas bahwa kongres tidak akan menyetujuinya. Dengan demikian, maka Presiden AS Harry Truman menarik kembali usulan ratifikasi Piagam Havana.

Dengan tidak berhasilnya masyarakat internasional dalam mewujudkan ITO, maka GATT menjadi satu-satunya instrumen hukum yang menjadi lembaga utama dalam perdagangan internasional. Namun, kemudian yang menjadi pertanyaan adalah bagaimana kemudian GATT menjadi sebuah lembaga utama dalam perdagangan, sedangkan ia belum pernah secara sah diwujudkan sebagai organisasi internasional dan sebelumnya dirancang sebagai perjanjian interim?

Menurut H.S. Kartadjoemena, bahwa jawaban terhadap pertanyaan itu adalah penempuhan jalan yuridis fiktif dengan adanya *protocol of provisional application* yang secara teknis dapat segera menerapkan perjanjian GATT secara provisional dan darurat. Dalam mekanisme penerapan ketentuan yuridis ini, dapat dikemukakan bahwa GATT, sebagai suatu perjanjian, telah selesai perumusannya pada tahun 1947, sebelum perjanjian ITO yang direncanakan sebagai payung dapat terwujud.

Pada waktu itu, terdapat perbedaan pandangan mengenai ratifikasi GATT dengan ITO sebagai payungnya di satu pihak dan urgensi untuk menerapkan dan meresmikan perjanjian bila telah selesai. Maka diterapkanlah *Protocol of Provisional Application* (PPA) bagi negara yang memerlukan GATT segera untuk disetujui dan bagi negara yang ingin meratifikasi GATT dan ITO secara bersamaan dapat menunggu hingga kedua perjanjian tersebut rampung.

Dalam kenyataannya, ITO akhirnya tak pernah berlaku dan GATT berdiri secara independen hingga terbentuknya secara resmi *World Trade Organization* (WTO) pada 15 April 1994 sejalan dengan keberhasilan *Uruguay Round*, sebagai pengganti ITO dan menjadi payung baru bagi GATT.

Perjalanan WTO hingga terbentuk, tidak terlepas dari pertemuan *contracting parties* GATT tingkat menteri yang diikuti oleh 108 negara, yang pertama kali dilaksanakan tanggal 20 September 1986 di Punta Del Este, Uruguay untuk meluncurkan perundingan perdagangan multilateral. Perundingan tersebut dilaksanakan selama 7 tahun, beberapa kali hingga selesai 15 April 1994 di Marakesh,

Maroko yang kemudian melahirkan *World Trade Organization* (WTO) yang memberikan pengaturan lebih lengkap dan komprehensif di bidang perdagangan. Rangkaian perundingan ini kemudian biasa dikenal dengan nama perundingan *Uruguay Round*.

Perundingan tersebut tidak hanya membahas mengenai hal-hal klasik seperti “*market access*”, tetapi juga membicarakan mengenai hal-hal baru yang tumbuh dan berkembang sehubungan dengan semakin majunya perdagangan dan ekonomi yang tumbuh semakin pesat, seperti bidang investasi dan juga jasa yang tidak tersentuh dalam pengaturan GATT.

Salah satu hasil penting yang dihasilkan oleh *Uruguay Round* adalah kesepakatan tentang kerangka kerja di bidang jasa atau yang biasa disebut GATS (*General Agreement on Trade in Services*), ini merupakan suatu perjanjian yang relatif baru dan juga merupakan perjanjian perdagangan multilateral yang pertama di bidang jasa.

GATS merupakan hasil suatu proses panjang yang dimulai dengan inisiatif Amerika Serikat saat *Tokyo Round*. Saat itu, Amerika Serikat mulai berusaha meyakinkan para peserta untuk mendukung prakarsanya memasukkan *Trade in Services* dalam GATT. Usaha ini berhasil pada tahun 1986 ketika diambil suatu keputusan yang tegas saat Deklarasi Punta Del Este tahun 1986.

Deklarasi Punta Del Este pada tahun 1986 merupakan suatu hasil kompromi antara negara maju dan negara berkembang mengenai perdagangan jasa. Kompromi ini muncul sebagai reaksi dari negara berkembang yang semula menentang dimasukkannya pengaturan mengenai jasa dalam kerangka GATT. Hal ini tampak dalam keputusan Deklarasi Punta Del Este yang mengatur tentang perdagangan jasa yang intinya memuat pokok-pokok sebagai berikut:

1. Para menteri sepakat untuk meluncurkan perundingan perdagangan jasa sebagai bagian perundingan perdagangan multilateral.
2. Perundingan tersebut bertujuan membentuk kerangka hukum multilateral yang memuat prinsip dan ketentuan mengenai perdagangan jasa, sehingga tercipta perdagangan yang transparan dan liberalisasi progresif, sebagai upaya peningkatan ekonomi semua mitra dagang dan kemajuan negara-negara berkembang.
3. Kerangka hukum tersebut harus menghormati hukum nasional dan ketentuan-ketentuan yang berlaku mengenai jasa serta bekerja sama dengan organisasi internasional yang relevan.

4. Untuk melaksanakan perundingan ini harus dibentuk kelompok perundingan jasa yang berkewajiban untuk melaporkan hasilnya kepada Komite Perundingan Perdagangan.

Kompromi ini muncul sebagai reaksi dari negara berkembang yang semula menentang dimasukkannya pengaturan mengenai perdagangan jasa dalam kerangka GATT/WTO. Dalam perundingan ini negara berkembang berhasil menempatkannya dalam peraturan tersendiri di luar kerangka hukum dari GATT/WTO. Hal ini dilakukan untuk menghilangkan kemungkinan persilangan antara masalah-masalah GATT/WTO mengenai perdagangan barang dan perdagangan jasa. Negara berkembang juga berhasil dalam usaha agar perkembangan ekonomi dan pertumbuhan dimasukkan sebagai tujuan dari setiap persetujuan yang dicapai. Kerangka hukum tersebut melahirkan GATS. Pengaturan GATS dipandang sebagai suatu cara memajukan pertumbuhan ekonomi bagi semua negara pelaku perdagangan dan pembangunan negara-negara berkembang. Dimasukkannya pengaturan mengenai perdagangan jasa dalam kerangka GATT/WTO dianggap sebagai suatu langkah kemajuan penting bagi GATT/WTO.

Dibentuknya GATS seperti ditegaskan dalam Deklarasi Punta Del Este adalah untuk membentuk suatu kerangka prinsip-prinsip atau aturan-aturan material mengenai perdagangan jasa. Dokumen-dokumen penting yang harus diperhatikan dalam mempelajari GATS adalah: *framework agreement*, *initial commitments*, *sectoral annex*, dan *ministerial decision and understanding*. *Framework agreement* adalah perjanjian GATS itu sendiri yang mengandung satu perangkat konsep umum, asas, dan ketentuan yang menimbulkan kewajiban berkenaan dengan segala tindakan yang berkaitan dengan perdagangan jasa.

GATS adalah *framework agreement* yang tercantum di dalamnya prinsip-prinsip dasar yang merupakan landasan aturan permainan dalam perdagangan internasional di bidang jasa-jasa. Tujuannya adalah memperdalam dan memperluas tingkat liberalisasi sektor jasa di negara-negara anggota, sehingga diharapkan perdagangan jasa di dunia bisa meningkat.

Peranan GATS dalam perdagangan jasa dunia, pada dasarnya tidak terlepas dari dua (2) pilar berikut: *pertama*, adalah memastikan adanya peningkatan transparansi dan prediktabilitas dari aturan maupun

regulasi yang terkait, kedua adalah upaya mempromosikan proses liberalisasi berkelanjutan melalui putaran perundingan.

Kewajiban-kewajiban bagi pihak dalam GATS dapat dibagi menjadi dua kelompok yaitu:

1. Kewajiban umum dan disiplin (*general obligation and disciplines*) adalah kewajiban yang diterapkan terhadap semua sektor jasa oleh semua negara anggota sesuai dengan *sectoral annex* (lampiran) yang ada. Kewajiban ini termasuk perlakuan *Most Favoured Nation* (MFN), ketentuan transparansi, ketersediaan prosedur hukum, konsultasi terhadap praktik-praktik bisnis, dan konsultasi terhadap subsidi yang memengaruhi perdagangan.
2. Kewajiban khusus, yaitu kewajiban-kewajiban dalam kaitannya dengan komitmen khusus (*obligation related to specific commitment*). Yang dimaksud dengan kewajiban khusus adalah kewajiban yang mengikat negara tertentu sesuai dengan komitmen yang dibuat sebagaimana tercantum dalam *Schedule of Commitments* (SOC). Hal-hal yang termasuk dalam kategori kewajiban khusus ini, antara lain: prinsip-prinsip perlakuan nasional (*national treatment*) dan akses pasar (*market access*).

Berdasarkan kewajiban khusus, maka setiap negara anggota harus memperlakukan jasa dan pemasok jasa dari negara lain sekurang-kurangnya sama dengan yang telah disetujui dan dicatat dalam *Schedule of Commitments* (SOC). Di samping itu, setiap negara anggota juga harus memberikan perlakuan yang adil kepada jasa dan pemasok jasa dari anggota lain dibandingkan dengan yang diberikannya kepada jasa dan pemasok jasa sejenis miliknya (domestik).

GATS memuat 3 (tiga) dokumen antara lain sebagai berikut:

1. Dokumen yang memuat serangkaian kewajiban dasar yang berlaku terhadap semua negara.
2. Dokumen yang berisi beberapa lampiran (*annex*) perjanjian yang menetapkan keadaan-keadaan khusus mengenai sektor-sektor jasa pada setiap negara anggota WTO.
3. Dokumen yang memuat komitmen negara-negara yang tertuang dalam daftar yang berisi kewajiban negara (*national schedule*) untuk memperlancar proses liberalisasi perdagangan jasa.

Dokumen pertama yang merupakan satu *framework agreement* yang terdiri dari 39 pasal dan terbagai atas 6 bagian. Bagian-bagian tersebut antara lain sebagai berikut:

1. Bagian I mengandung kewajiban-kewajiban dasar (*basic obligation*) berkenaan dengan definisi dan ruang lingkup jasa.
2. Bagian II mengandung ketentuan-ketentuan dengan kewajiban umum, seperti *Most Favoured Nation* (MFN) atau nondiskriminasi, *transparency*, ketentuan untuk peningkatan partisipasi negara-negara berkembang, kewajiban berkenaan dengan syarat-syarat pengakuan dalam bidang jasa, penggunaan pembatasan dalam transfer, dan pembayaran internasional.
3. Bagian III adalah bagian operatif yang mengandung ketentuan-ketentuan penting: *market access*, *national treatment*, dan *additional commitments*. Ketentuan ini tidak dicantumkan sebagai *general obligation*, tetapi sebagai *specific commitment* yang harus dimuat dalam daftar komitmen nasional (*national schedule*).
4. Bagian IV adalah bagian yang meletakkan dasar bagi liberalisasi progresif jasa melalui peraturan perundingan perdagangan jasa. Termasuk penarikan kembali dan modifikasi komitmen dalam daftar komitmen nasional setelah 3 tahun.
5. Bagian V mencakup ketentuan-ketentuan kelembagaan termasuk pembentukan *Council on Trade in Services* bersama dengan pasal-pasal mengenai konsultasi dan prosedur penyelesaian sengketa.
6. Bagian VI memuat ketentuan-ketentuan akhir (*final provision*).

Dokumen kedua mengatur ketentuan-ketentuan mengenai akses pasar dan perlakuan nasional dan bukan merupakan kewajiban umum. Akan tetapi, merupakan komitmen yang ditetapkan dalam daftar nasional (*Schedule of Commitments*). *Schedule of Commitments* (SOC) ini memuat komitmen mengikat negara-negara anggota WTO terhadap anggota lainnya dalam melaksanakan kewajiban-kewajibannya berdasarkan GATS, dengan kata lain daftar tersebut merupakan konkretisasi dalam bentuk nyata dari komitmen negara anggota GATS-WTO.

Dokumen ketiga berkenaan dengan sektor-sektor khusus. *Annex* pertama adalah *annex* mengenai pengecualian terhadap Pasal II (perihal berlakunya MFN). *Annex* kedua mengenai pergerakan manusia (*movement*

of natural persons) yang memberikan jasa di bawah GATS. Kemudian ada pula beberapa *annex* yang bertalian dengan sektor-sektor tertentu, seperti: *annex on air transport services*, *annex on financial services*, *second annex on financial services*, *annex on negotiation maritime transport services*, *annex on telecommunication*, *annex on negotiations on basic telecommunications*.

Ruang lingkup jenis perdagangan jasa GATS terdapat dalam Pasal 1 ayat (1) GATS yang berbunyi: “*This agreement applies to measures by member affecting trade in service*”. Pasal ini mencoba memberikan penjelasan bahwa yang dimaksud dengan *Trade in Service* adalah perdagangan jasa yang dilakukan dengan cara:

1. jasa yang diberikan dari suatu wilayah negara lainnya (*cross-border*), misalnya jasa yang mempergunakan media telekomunikasi;
2. jasa yang diberikan dalam suatu wilayah negara kepada suatu konsumen dari negara lain (*consumption abroad*), misalnya turisme;
3. jasa yang diberikan melalui kehadiran badan usaha suatu negara dalam wilayah negara lain (*commercial presence*), misalnya pembukaan kantor cabang bank asing;
4. jasa yang diberikan oleh warga negara suatu negara dalam wilayah negara lain (*presence of natural person*), misalnya jasa konsultan, pengacara, dan akuntan.

Dengan demikian, tampak bahwa cakupan perdagangan jasa yang diatur oleh GATS ini relatif luas dan universal, seperti halnya pengaturan di bidang *Trade in Goods*. Oleh karena itu, beberapa asas-asas yang ada dalam GATT juga diterapkan dalam konteks perdagangan jasa-jasa yang tercantum dalam GATS. Semisal prinsip MFN, liberalisasi secara bertahap, dan sebagainya.

Berikut ini beberapa aturan-aturan pokok dalam liberalisasi jasa yang terdapat dalam GATS:

1. *Most Favoured Nation Treatment (MFN)*

Prinsip MFN merupakan sebuah asas bahwa bila ada kemudahan yang diberikan kepada suatu negara, maka kemudahan tersebut juga harus diberikan kepada negara lainnya. Ini juga merupakan prinsip utama dalam perdagangan barang yang ada dalam GATT yang juga digunakan dalam perdagangan jasa (GATS). MFN atau dikenal juga dengan prinsip

nondiskriminasi merupakan suatu kewajiban umum (*general obligation*) dalam GATS. Kewajiban ini bersifat segera (*immediately*) dan otomatis (*unconditionally*).

Dalam pengaturan mengenai MFN pada Pasal II paragraf 1 GATS dipergunakan rumusan: “... *Each member shall accord immediately and unconditionally to service and service supplier of any other member, ‘treatment no less favourable’ than it accord to like service and service supplier of any other country*”. Istilah “*treatment no less favourable*” juga digunakan dalam Pasal XVI tentang *market access* dan Pasal XVII tentang *national treatment*.

Perbedaannya ialah dalam MFN *treatment no less favourable* yang dibandingkan adalah perlakuan yang diberikan terhadap *service supplier* dari suatu negara dengan negara lainnya, sedangkan dalam *national treatment* yang dibandingkan adalah perlakuan yang diberikan terhadap *domestic service supplier* dengan *foreign service supplier*. Sementara itu, dalam *market access* pengertiannya adalah perlakuan yang diberikan terhadap *foreign service supplier* oleh suatu negara harus sesuai dengan persyaratan dan pembatasan yang tercantum dalam *Schedule of Commitment (SOC)* negara itu.

Meskipun demikian, sistem GATS memberikan kebebasan bagi anggotanya untuk menyimpang dari kewajiban MFN. Oleh karena itu, suatu anggota dapat saja memberikan perlakuan yang lebih baik atas suatu sektor jasa kepada suatu atau beberapa anggota dibanding dengan yang diberikan kepada anggota lain sepanjang anggota lain tersebut diperlakukan minimal sesuai dengan yang dicantumkan dalam SOC. Akan tetapi, suatu negara tidak dibenarkan untuk memberikan perlakuan yang lebih sedikit dari yang dicantumkan dalam SOC kepada suatu atau beberapa anggota (misalnya berdasarkan prinsip resiprositas).

2. *Protecting Through Specific Commitments*

Dalam hal proteksi, perdagangan jasa berbeda dengan barang. Dalam perdagangan jasa, proteksi dengan menggunakan pembatasan tarif tersebut tidak bisa dilaksanakan karena jasa-jasa itu sendiri, mengingat sifatnya yang abstrak, masuk ke suatu wilayah tidak melalui pelabuhan (*customs*) sehingga tidak dapat dihambat melalui tarif. Oleh karena itu, proteksi yang dapat dilakukan dalam perdagangan jasa adalah dalam bentuk SOC yang dibuat masing-masing negara sesuai dengan keadaan negara tersebut yang kemudian dirundingkan dengan mitra dagangnya.

SOC pada hakikatnya mengandung suatu “*reservation*”, artinya negara yang membuat SOC tersebut tunduk pada ketentuan GATS dengan disertai kondisi, pembatasan, dan persyaratan sebagaimana tercantum dalam komitmennya tersebut.

SOC ini diatur pada Bagian III yang terpisah dari Bagian II GATS yang merupakan *general obligation*. Dengan demikian, dapatlah dikatakan bahwa *Schedule of Commitments* (SOC) bukan merupakan *automatic obligation*, tetapi merupakan *specific obligation*. Artinya, yang menjadi kewajiban adalah sesuai dengan yang tercantum dalam SOC negara yang bersangkutan.

Dalam Bagian III GATS (*specific commitments*) dikenal tiga macam komitmen, yaitu:

- a. komitmen *market access*;
- b. komitmen *national treatment*; dan
- c. *additional commitments*.

Tiga macam komitmen ini digabung jadi satu dalam SOC dari masing-masing negara. SOC dari masing-masing negara sesuai dengan Pasal XX paragraf 3 menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari GATS. Dengan demikian, SOC tersebut mengikat bagi negara yang membuatnya. Dengan SOC ini, tecermin juga suatu prinsip, yaitu prinsip liberalisasi dalam perdagangan jasa dilakukan secara bertahap (*progressive liberalization*) sesuai dengan keadaan dan kemampuan negara masing-masing. Hal ini sejalan dengan ketentuan Pasal XIX GATS.

3. Transparansi

Prinsip transparansi ini diatur dalam Pasal III GATS yang mewajibkan semua anggota memublikasikan semua peraturan perundangan, pedoman pelaksanaan, serta semua keputusan dan ketentuan yang berlaku secara umum yang dikeluarkan oleh pemerintah pusat maupun daerah yang mempunyai dampak pada pelaksanaan GATS. Di samping itu, juga diwajibkan untuk memberitahukan *Council for Trade and Service* (salah satu “badan” dalam WTO) atas setiap perubahan atau dikeluarkannya peraturan perundangan baru yang berdampak terhadap perdagangan jasa yang dicantumkan dalam SOC. Pemberitahuan ini minimal dilakukan sekali dalam setahun.

4. Peningkatan Partisipasi Negara yang Sedang Berkembang (*Developed Country*)

Secara prinsip sistem WTO tidak membedakan antara negara maju dan negara berkembang. Namun demikian, dalam kondisi-kondisi tertentu kepada negara-negara berkembang diberikan perlakuan khusus. Hal ini dapat dilihat dari perlakuan khusus yang diberikan kepada negara sedang berkembang dalam penyampaian SOC. Penyampaian SOC ini merupakan salah satu syarat untuk dapat menjadi *original member* WTO (Pasal 11 WTO). Kepada negara sedang berkembang (*least developing country*), diberikan waktu sampai dengan April 1995, sedangkan untuk negara lainnya batas waktu penyerahan adalah 15 Desember 1993.

Di samping itu, kepada negara sedang berkembang juga diberi kemudahan dalam rangka meningkatkan partisipasinya melalui perundingan SOC yang menyangkut:

- a. peningkatan kapasitas jasa dalam negeri dan efisiensi serta daya saing sektor jasa dalam negeri, antara lain melalui akses kepada teknologi secara komersial;
- b. perbaikan akses terhadap jaringan distribusi dan informasi; dan
- c. liberalisasi akses pasar untuk sektor-sektor dan cara pemasokan yang menjadi kepentingan bagi ekspor negara berkembang (Pasal IV ayat (1) GATS).

Kemudahan lainnya yang diberikan kepada negara yang sedang berkembang adalah dalam rangka negosiasi selanjutnya untuk membuka pasar. Kepada mereka diberikan fleksibilitas yang cukup untuk membuka sektor yang lebih sedikit, melakukan perluasan akses pasar secara bertahap sejalan dengan situasi pembangunannya (Pasal XIX ayat 2 GATS).

Selanjutnya, dalam rangka membantu negara sedang berkembang, negara maju diwajibkan untuk mendirikan "*contact point*" untuk membantu negara berkembang dalam mengakses informasi mengenai pasar masing-masing negara maju. Informasi tersebut meliputi:

- a. aspek komersial dan teknis dari pemasok jasa;
- b. pendaftaran, pengakuan, dan cara memperoleh kualifikasi profesional; dan
- c. tersedianya teknologi jasa (Pasal IV ayat (2) GATS).

5. Integrasi Ekonomi

Kerja sama regional telah lama dipandang sebagai pengecualian dari klausula MFN dalam perjanjian perdagangan. Meskipun demikian, WTO secara prinsip tidak melarang anggotanya untuk bergabung dengan organisasi kerja sama ekonomi regional, seperti NAFTA (*North America Free Trade Agreement*), atau mengadakan perjanjian liberalisasi perdagangan jasa antara dua atau lebih negara, asal memenuhi beberapa kriteria yang rinci dan kompleks sebagaimana diatur dalam Pasal V GATS.

6. Liberalisasi Bertahap

Liberalisasi bertahap tersebut dilakukan dengan mewajibkan semua anggota WTO untuk melakukan putaran negosiasi yang berkesinambungan yang dimulai paling lambat lima tahun sejak berlakunya perjanjian WTO (sejak 1 Januari 1995). Negosiasi tersebut harus dilakukan dengan mengurangi atau menghilangkan *measures* yang dapat berdampak buruk terhadap perdagangan jasa. Meskipun demikian, proses liberalisasi harus dilakukan dengan tetap menghormati kepentingan nasional dan tingkat pembangunan masing-masing (Pasal XIX ayat (1) GATS). Ketentuan dalam Pasal XIX dapat digunakan oleh negara maju untuk menekan negara berkembang melakukan perundingan selanjutnya.

Komitmen yang telah diberikan dalam rangka Perundingan Putaran Uruguay, dan telah menjadi *annex* dari GATS, pada prinsipnya tidak boleh ditarik, diubah, dan/atau dikurangi. Perbaikan hanya dimungkinkan apabila dilakukan dengan maksud untuk meningkatkan komitmen. Penarikan dan/atau perubahan komitmen yang diberikan hanya dapat dilakukan dengan pembayaran kompensasi kepada anggota yang dirugikan (Pasal XXI GATS).

7. Keadaan Darurat

Escape clauses merupakan ketentuan yang penting dalam semua perjanjian internasional, yang hanya diberlakukan dalam kondisi atau kesulitan yang tidak dapat diperkirakan sebelumnya.

Secara umum, *escape clauses* membolehkan suatu anggota dalam kondisi tertentu, untuk sementara menghindari dari satu aspek

perjanjian tanpa merusak tujuan dari perjanjian tersebut secara keseluruhan. *Escape clauses* dalam suatu perjanjian memberikan kepastian bagi penanda tangan bahwa dalam situasi darurat, mereka dibenarkan untuk sementara menghindari dari komitmen yang telah diberikan.

Dalam GATS anggota dalam keadaan darurat juga dibenarkan untuk melakukan penyimpangan sementara dari komitmen yang diberikannya. Penyimpangan tersebut dapat dilakukan dalam hal kesulitan negara pembayaran. Dalam kondisi seperti ini anggota diperkenankan melakukan pembatasan-pembatasan di dalam perdagangan jasa yang telah dicantumkan dalam SOC-nya. Pembatasan tersebut dilakukan dengan syarat:

- a. tidak menimbulkan diskriminasi di antara sesama anggota;
- b. konsisten dengan ketentuan-ketentuan *International Monetary Fund* (IMF);
- c. menghindarkan kerugian komersial, ekonomi, dan keuangan anggota lainnya;
- d. tidak melebihi hal-hal yang perlu untuk mengatasi keadaan;
- e. Harus bersifat sementara dan harus dihapuskan secara bertahap.

Tindakan pengamanan darurat, selain masalah kesulitan neraca pembayaran yang dapat dilakukan anggota, masih akan dirundingkan secara multilateral. Perundingan tersebut sudah harus dimulai paling lambat tiga tahun setelah berjalannya WTO. Hal ini untuk memberikan kesempatan bagi anggota untuk mempelajari kesulitan apa saja yang mungkin timbul setelah berjalannya GATS, mengingat perdagangan jasa belum diatur sebelumnya.

[Halaman ini sengaja dikosongkan]



BAB 10

LETTER OF CREDIT (L/C)

Dengan semakin pesatnya aktivitas perdagangan internasional atau perdagangan antarnegara, seperti transaksi ekspor-impor ditambah dengan jumlah serta harga yang cukup besar dan tinggi, maka dipastikan akan berbeda dengan transaksi lokal atau transaksi biasanya. Perbedaan tersebut terdapat dalam segi peraturan, mekanisme, pembayaran, dan lain sebagainya. Selain itu, dalam hal transaksi antarnegara biasanya tidak dapat dilakukan secara pribadi maksudnya hanya secara antara penjual dan pembeli, karena dalam hal seperti ini dibutuhkan pihak untuk membantu menangani lalu lintas pembiayaan dalam transaksi internasional ini. Transaksi antarnegara apalagi dengan jumlah dan harga yang besar serta tinggi, biasanya membutuhkan suatu lembaga yang dapat digunakan sebagai perantara pembayaran guna memudahkan lalu lintas pembiayaan bahkan dapat memberikan jaminan rasa aman terhadap penjual dan pembeli antarnegara ini. Lembaga tersebut yakni bank-bank devisa, yang bertugas melayani serta menerbitkan *Letter of Credit* (L/C).

Faktor-faktor yang menjadi dasar terus berkembangnya penggunaan L/C tersebut, antara lain adanya pengawasan devisa di beberapa negara, ketidakpastian situasi perekonomian, dan diperlukan suatu cara bagi eksportir untuk melancarkan pembayaran barang-barang ekspornya. Walaupun *Letter of Credit* (L/C) ini diterbitkan oleh bank, namun bank hanya berurusan dengan dokumen saja tidak dengan barang. *Letter of*

Credit (L/C) sendiri memiliki beberapa peranan bukan hanya sebagai instrumen untuk mempermudah pembiayaan perdagangan internasional saja, melainkan masih ada beberapa peran lainnya.

A. Pengertian *Letter of Credit*

Pada umumnya L/C digunakan untuk membiayai kontrak penjualan barang jarak jauh antara pembeli dan penjual yang belum saling mengenal dengan baik. Dengan kata lain, L/C digunakan untuk membiayai transaksi perdagangan internasional. Akan tetapi, L/C bukan merupakan garansi atau surat berharga yang dapat dipindahtanggankan.

C.F.G. Sunaryati Hartono mengatakan, secara harfiah L/C dapat diterjemahkan sebagai surat utang atau surat piutang atau surat tagihan, tetapi sebenarnya L/C lebih merupakan suatu janji akan dilakukannya pembayaran, apabila dan setelah terpenuhi syarat-syarat tertentu.

Agoes Moerjono, seorang praktisi asuransi dalam bidang pengembangan ekspor, mengatakan bahwa *Letter of Credit* (L/C) adalah perikatan antarbank yang menerbitkan *Letter of Credit* (L/C) dengan eksportir yang menikmati manfaat *Letter of Credit* (L/C).

Henry Harfield, seorang pakar hukum L/C di Amerika mengatakan, “*A Letter of Credit (L/C) is a legally enforceable promise by an issuer to a beneficiary,*” maksudnya hakikat dari *Letter of Credit* (L/C) adalah janji yang dapat dilaksanakan secara hukum.

Selain itu, UCP (*Uniform Customs and Practice for Documentary Credits*) mengatakan bahwa L/C adalah janji dari bank penerbit untuk melakukan pembayaran atau memberikan kuasa kepada bank lain untuk melakukan pembayaran kepada penerima atas penyerahan dokumen-dokumen (misalnya konosemen, faktur, dan sertifikat asuransi) yang sesuai dengan persyaratan L/C. Inti dari pengertian L/C menurut UCP adalah bahwa L/C merupakan “janji pembayaran”.

Bank Indonesia mengatakan, *Letter of Credit* (L/C) adalah janji *issuing* bank untuk membayar sejumlah uang kepada eksportir sepanjang ia dapat memenuhi syarat dan kondisi *Letter of Credit* (L/C) tersebut.

Menurut Amir M.S., dalam bukunya yang berjudul *Letter of Credit: Dalam Bisnis Ekspor Impor* memaparkan, *Letter of Credit* (L/C) adalah surat-surat yang dikeluarkan oleh bank devisa atas permintaan importir nasabah bank devisa bersangkutan dan ditujukan kepada eksportir

di luar negeri yang menjadi relasi dari importir tersebut. Isi surat itu menyatakan bahwa eksportir penerimaan L/C diberi hak oleh importir untuk menarik wesel (surat perintah untuk melunasi utang) atas bank pembuka untuk sejumlah jaminan untuk mengakseptir atau menghonorir wesel yang ditarik tersebut asal sesuai dan memenuhi semua syarat yang tercantum di dalam surat itu.

Dari beberapa definisi yang telah dipaparkan sebelumnya, dapat kita ambil kesimpulan bahwa *Letter of Credit* (L/C) adalah salah satu instrumen pembayaran yang sangat penting dalam perdagangan internasional, yaitu dengan sebuah cara pembayaran internasional yang memungkinkan eksportir menerima pembayaran tanpa menunggu berita dari luar negeri setelah barang dan berkas dokumen dikirimkan ke luar negeri (kepada pemesan).

Konsep *Letter of Credit* (L/C) secara sederhana merupakan pengambilalihan tanggung jawab pembayaran oleh pihak lain (bank) atas dasar permintaan pihak yang dijamin (*applicant*/pembeli) untuk melakukan pembayaran kepada pihak penerima jaminan (*beneficiary*/penjual) berdasarkan syarat dan kondisi yang ditentukan dan disepakati.

B. Dasar Hukum L/C

Sebagai suatu instrumen perdagangan, terlebih lagi perdagangan internasional dapat dipastikan bahwa *Letter of Credit* (L/C) memiliki dasar hukum, baik sebagai peraturan atau pedoman dalam pelaksanaan *Letter of Credit* (L/C).

1. Dasar Hukum L/C di Indonesia:
 - a. Peraturan Pemerintah No. 1 Tahun 1982 tentang Pelaksanaan Ekspor, Impor, dan Lalu Lintas Devisa.
 - b. Surat Edaran No. 26/34/ULN tanggal 17 Desember 1993 mengatur, L/C yang diterbitkan bank devisa boleh tunduk atau tidak pada UCP.
 - c. Dan undang-undang, peraturan, instruksi, maupun ketetapan lainnya yang sudah diterbitkan.
2. UCP 600

UCP 600 (*Uniform Customs and Practice for Documentary Credits*) adalah versi terakhir untuk pedoman umum internasional (*best practice*)

transaksi L/C yang diterbitkan oleh ICC (*International Chamber of Commerce*). UCP 600 berlaku efektif sejak 1 Juli 2007 menggantikan pedoman sebelumnya (UCP 500). Sejak tanggal tersebut diharapkan semua bank yang menerbitkan L/C baru mengacu pada UCP 600.

C. Peranan L/C

Dalam perdagangan internasional L/C memiliki beberapa peranan, yaitu:

1. Memudahkan pelunasan pembayaran transaksi ekspor.
2. Mengamankan dana yang disediakan importir untuk membayar barang impor.
3. Menjamin kelengkapan dokumen pengapalan.

Ekspor dan impor terpisah, baik secara geografis maupun geopolitik. Bahkan secara pribadi antara eksportir dan importir saling tidak mengenal. L/C dibuka oleh importir untuk memberikan jaminan kepada eksportir, begitu juga sebaliknya, importir membuka L/C juga sebagai jaminan untuk memperoleh pengapalan barang secara utuh sesuai dengan yang diinginkannya. Sedangkan L/C tersebut tidak akan dicairkan tanpa penyerahan dokumen pengapalan.

D. Mekanisme L/C

Berikut adalah mekanisme dari L/C:

1. *Buyer* berinisiatif untuk memesan barang/jasa.
2. *Seller* meminta *buyer* untuk membuka sebuah L/C, dengan memberitahukan “*term and condition*” yang bisa diterima serta nama *advising bank* yang ditunjuk.
3. *Buyer* meminta bank di mana rekeningnya berada (*issuing bank*) untuk membuka sebuah L/C dengan memberitahukan “*term and condition*” yang bisa diterima serta nama *advising bank* yang ditunjuk oleh *seller*.
4. *Issuing bank* membuka sebuah L/C dan mengirimkannya kepada *advising bank*. (Sekaligus mengirimkan *copy*-nya kepada *buyer*, *buyer* mengirimkan *copy* tersebut kepada pihak *seller* sebagai konfirmasi bahwa L/C telah dibuka). Jika *issuing bank* tidak mempunyai hubungan koresponden dengan *advising bank*, maka *buyer* akan mencari bank koresponden sebagai perantara.

5. *Advising bank* menyampaikan L/C tersebut kepada *beneficiary (seller)*.
6. Setelah barang/jasa yang dipesan siap untuk dikirimkan, *beneficiary (seller)* menyiapkan dokumen yang dipersyaratkan di dalam L/C (dokumen ekspor). Jika dokumen telah siap, maka *beneficiary* akan menyerahkan dokumen tersebut kepada *advising bank*.
7. *Advising bank* akan mempelajari isi dokumen, jika telah memenuhi syarat (sesuai dengan kondisi L/C) maka dokumen akan dikirimkan kepada *issuing bank* untuk meminta pembayaran, jika tidak maka dokumen akan ditolak dan dikembalikan kepada *beneficiary* serta memberitahukan penyimpangan yang telah terjadi.
8. Begitu dokumen diterima, *issuing bank* akan memeriksa kelengkapan dan kesesuaian dokumen yang diterima dengan *term and condition* di dalam L/C. Jika tidak sesuai maka pembayaran akan ditolak. Jika sesuai maka *issuing bank* akan membayar pihak *beneficiary (seller)* melalui *advising bank*, serta mengirimkan dokumen tersebut ke pihak *buyer*. Dengan dokumen asli yang diterima dari *issuing bank*, pihak *buyer* akan mengambil barang/jasa di *custom*, tanpa dokumen asli tersebut, pihak *buyer* tidak akan bisa mengambil barang/jasa tersebut.

E. Pihak Terkait dalam Pembukaan L/C

Berikut adalah pihak-pihak yang terlibat dalam pembukaan suatu L/C adalah:

1. *Opener atau Applicant*
Importir yang meminta bantuan bank devisa untuk membuka L/C guna keperluan penjual atau eksportir, disebut sebagai *opener* atau *applicant* dari L/C itu.
2. *Opening Bank atau Issuing Bank*
Bank devisa yang dimintai bantuannya oleh importir untuk membukan suatu L/C guna keperluan eksportir disebut *opening bank* atau *issuing bank*. Bank devisa inilah yang memberikan jaminan kepada eksportir. Oleh karena itu, nilai L/C sangat tergantung pada nama baik dan reputasi dari bank devisa yang membuka L/C tersebut.
3. *Advising*
Opening bank membuka L/C untuk eksportir melalui bank lain di negara eksportir yang menjadi koresponden dari *opening bank*

tersebut. Bank koresponden ini berkewajiban untuk menyampaikan amanat yang terkandung dalam L/C kepada eksportir yang berhak. Oleh karena itu, bank koresponden bersangkutan disebut *advising bank*, atau bank penyampaian amanat.

4. *Beneficiary*

Eksportir menerima pembukaan L/C dan diberi hak untuk menarik uang dari dana L/C yang tersedia itu disebut sebagai penerima L/C atau *beneficiary*.

5. *Negotiating Bank*

Di dalam L/C biasanya bahwa *beneficiary* boleh menguangkan (menegosiasikan *shipping document*) melalui bank mana saja yang disukai asalkan memenuhi syarat L/C. Bank yang membayar dokumen ini disebut *negotiating bank*.

L/C yang hanya bisa dinegosiasikan di bank tertentu saja biasanya L/C tersebut disebut *Restricted L/C*. L/C yang bisa dinegosiasikan di bank mana saja biasanya L/C tersebut disebut sebagai *Open L/C*.

F. Keuntungan L/C

1. Keuntungan bagi Eksportir

a. Kepastian pembayaran dan menghindari risiko

Walaupun eksportir dan importir tidak saling mengenal, dengan adanya L/C sudah merupakan jaminan bagi eksportir bahwa tagihannya pasti dilunasi bank sesuai ketentuan. Reputasi atau nama baik bank yang membuka L/C merupakan jaminan pokok, dan jaminan pembayaran itu akan menjadi jaminan ganda bila bank devisa yang bertindak sebagai *advising bank* juga memberikan konfirmasinya. Jadi, risiko untuk tidak dibayar menjadi sangat minim. Di sini terlihatlah peranan bank dalam memperlancar perdagangan internasional.

b. Penguatan dokumen dapat langsung dilakukan

Bila barang sudah di kapal, maka dengan adanya L/C *shipping document* dapat langsung diuangkan atau dinegosiasikan dengan *advising bank* dan tidak perlu lagi menunggu pembayaran atau kiriman uang dari importir.

- c. Biaya yang dipungut bank untuk negosiasi dokumen relatif kecil bila ada L/C.
- d. Eksportir/penjual akan menerima pembayaran atas penyerahan barang dengan pasti sesuai dengan syarat-syarat dalam L/C.
- e. Terhindar dari risiko pembatasan transfer valuta
Pada setiap pembukaan L/C *opening bank* sudah menyediakan valuta asing untuk setiap tagihan yang didasarkan pada L/C, dengan demikian eksportir terhindar dari risiko *non-payment* yang mungkin terjadi bila transaksi dilakukan tanpa L/C.
- f. Kemungkinan memperoleh uang muka atau kredit tanpa bunga
Bila importir bersedia membuka L/C dengan syarat “*red clause*” maka eksportir dapat memperoleh uang muka dari L/C yang tersedia. Ini berarti eksportir mendapat kredit tanpa bunga atau semacam uang panjar yang biasanya diperlukan untuk memulai produksi barang yang akan diekspor itu.

Bahkan di Indonesia, penguasaan terhadap sebuah *Letter of Credit* (L/C), bisa dijadikan dasar permohonan “**Kredit Ekspor (KE)**” guna memperoleh dana lebih awal dari bank devisa, untuk dipergunakan sebagai modal kerja dalam memproduksi barang yang difasilitasi oleh *Letter of Credit* (L/C) tersebut. Tentu saja pihak bank akan mengenakan bunga tertentu atas kredit tersebut, yang biasa disebut dengan **bunga diskonto**.

2. Keuntungan bagi Importir

- a. Eksportir menjadi percaya bahwa barang yang dikirim pasti akan dibayar.
- b. Importir/pembeli akan menerima barang dan membayar dengan harga pasti sesuai dengan syarat-syarat di dalam L/C.
- c. L/C merupakan jaminan bagi importir bahwa dokumen atas barang yang dipesan akan diterimanya dalam keadaan lengkap dan utuh karena diteliti oleh bank yang sudah mempunyai keahlian dalam hal itu.
- d. Importir dapat mencantumkan syarat-syarat untuk pengamanan yang pasti akan dipatuhi eksportir agar dapat menarik uang dari L/C yang tersedia.

G. Jenis-Jenis *Letter of Credit*

Terdapat beberapa macam L/C, yaitu:

1. *Revocable L/C*

Adalah L/C yang sewaktu-waktu dapat dibatalkan atau diubah secara sepihak oleh *opener* atau oleh *issuing bank* tanpa memerlukan persetujuan dari *beneficiary*.

2. *Irrevocable L/C*

Irrevocable L/C adalah L/C yang tidak bisa dibatalkan selama jangka berlaku (*validity*) yang ditentukan dalam L/C tersebut dan *opening bank* tetap menjamin untuk menerima wesel-wesel yang ditarik atas L/C tersebut. Pembatalan mungkin juga dilakukan, tetapi harus atas persetujuan semua pihak yang bersangkutan dengan L/C tersebut.

3. *Irrevocable dan Confirmed L/C*

L/C ini dianggap paling sempurna dan paling aman dari sudut penerima L/C (*beneficiary*) karena pembayaran atau pelunasan wesel yang ditarik atas L/C ini dijamin sepenuhnya oleh *opening bank* maupun oleh *advising bank*, bila segala syarat-syarat dipenuhi, serta tidak mudah dibatalkan karena sifatnya yang *irrevocable*.

4. *Clean Letter of Credit*

Dalam L/C ini tidak dicantumkan syarat-syarat lain untuk penarikan suatu wesel. Artinya, tidak diperlukan dokumen-dokumen lainnya, bahkan pengambilan uang dari kredit yang tersedia dapat dilakukan dengan penyerahan kuitansi biasa.

5. *Documentary Letter of Credit*

Penarikan uang atau kredit yang tersedia harus dilengkapi dengan dokumen-dokumen lain sebagaimana disebut dalam syarat-syarat dari L/C.

6. *Documentary L/C dengan Red Clause*

Jenis L/C ini, penerima L/C (*beneficiary*) diberi hak untuk menarik sebagian dari jumlah L/C yang tersedia dengan penyerahan kuitansi biasa atau dengan penarikan wesel tanpa memerlukan dokumen lainnya, sedangkan sisanya dilaksanakan seperti dalam hal *documentary L/C*. L/C ini merupakan kombinasi *open L/C* dengan *documentary L/C*.

7. *Revolving L/C*

L/C ini memungkinkan kredit yang tersedia dipakai ulang tanpa mengadakan perubahan syarat khusus pada L/C tersebut. Misalnya, untuk jangka waktu enam bulan, kredit tersedia setiap bulannya US\$1.200, berarti secara otomatis setiap bulan (selama enam bulan) kredit tersedia sebesar US\$1.200, tidak peduli apakah jumlah itu dipakai atau tidak.

8. *Back to Back L/C*

Dalam L/C ini, penerima (*beneficiary*) biasanya bukan pemilik barang, tetapi hanya perantara. Oleh karena itu, penerima L/C ini terpaksa meminta bantuan banknya untuk membuka L/C untuk pemilik barang-barang yang sebenarnya dengan menjaminkan L/C yang diterimanya dari luar negeri.

9. *Transferable L/C*

Beneficiary berhak meminta kepada bank yang diamanatkan untuk melakukan pembayaran/akseptasi kepada setiap bank yang berhak melakukan negosiasi, untuk menyerahkan hak atas kredit sepenuhnya/sebagian kepada pihak ketiga.

10. *Stand by Letter of Credit*

Suatu jaminan khusus yang biasanya dipakai sebagai “*stand by*” oleh pihak *beneficiary* atau bank atas nama nasabahnya. Dalam hal ini apabila pihak *applicant* gagal untuk melaksanakan suatu kontrak/gagal untuk membayar pinjaman/memenuhi pinjamannya, maka bank yang bersangkutan akan membayar kepada pihak *beneficiary* atas penyerahan selembarnya *sight draft* dan surat pernyataan dari pihak *beneficiary* yang menyatakan bahwa *applicant* atau kontraktor tidak dapat melaksanakan kontrak yang disetujui, membayar pinjaman/memenuhi kewajibannya.

Contoh Kasus

PT Citra Senantiasa Abadi atau PT CSA, bergerak dalam bidang usaha industri *polypropylene*. Teguh Boentoro dan Anhar Satyawan tercatat sebagai pemilik saham, masing-masing 99% dan 1%. Sedangkan pengurus PT CSA, Anhar Satyawan sebagai direktur dan Teguh Boentoro, komisaris. Teguh Boentoro, juga berprofesi sebagai konsultan pajak pada PB & Co.

Berdasarkan hasil pemeriksaan Bank Indonesia diketahui PT CSA memperoleh perlakuan istimewa dalam memperoleh fasilitas L/C dari Bank Century. Seperti modus PT SPI, L/C untuk PT CSA ini dikeluarkan berdasarkan instruksi Robert Tantular (Pemegang Saham Bank Century), dan Hermanus Hasan Muslim (Dirut Bank Century). Semuanya didasarkan pada keterangan dari Pimpinan Kantor Pusat Operasional (KPO) Senayan, yaitu Linda Wangsadinata. Fasilitas *Letter of Credit* (L/C) No. 0525LC08B yang diberikan kepada PT CSA sebesar US\$20 juta. Jaminannya, atau margin deposit berupa deposito senilai US\$2 juta (atau 10% dari plafon L/C). Fasilitas L/C tersebut digunakan untuk transaksi impor *naphtha* dari Bunge, S.A, Singapore (*beneficiary*) sesuai kontrak (*sales contract*) No. BSA SG S08-5908-1190. Bank penjaminnya (*negotiating bank*) Dresdner Bank Switzerland, Singapore, dan bank koresponden, Dresdner Bank Switzerland, Jakarta.

Analisis

Transaksi L/C tidak seharusnya ada yang mendapatkan perlakuan istimewa dalam memperoleh fasilitas L/C dari Bank Century. Dan tidak semestinya ada campur tangan dari Pemegang Saham Bank Century tersebut. Seharusnya ada prosedur komprehensif khususnya, menyangkut kemampuan atau kondisi keuangan perusahaan yang dijalankan oleh bank yang bersangkutan sesuai dengan Kebijakan Perkreditan Bank dan Pedoman Pelaksanaan Kredit Bank. Hasil pemeriksaan Badan Pemeriksa Keuangan (BPK), juga mencatat adanya pelanggaran PT CSA terhadap Kebijakan Perkreditan Bank dan Pedoman Pelaksanaan Kredit yang dikeluarkan Bank Century No. 20/SK-DIR/Century/IV/2005 tanggal 21 April 2005. Pelanggaran itu, terkait dengan tidak dibuatnya LRKU dan tidak ada perjanjian kredit beserta pengikatan lainnya yang diperlukan.

Pembeli	: PT Citra Senantiasa Abadi
Penjual	: Bunge, S.A, Singapore (<i>Beneficiary</i>)
Bank Eksportir	: Dresdner Bank Switzerland, Singapore
Bank Koresponden	: Dresdner Bank Switzerland, Jakarta
Barang yang Diperjualbelikan	: <i>Naphtha</i>

Kondisi di mana antara penjual dan pembeli dalam aktivitasnya dibatasi oleh jarak yang jauh dan waktu tempuh yang lama, sehingga

menyulitkan terjadinya transaksi dengan cara tunai yang dilakukan lintas negara. Hal ini menimbulkan kekhawatiran oleh kedua belah pihak terhadap risiko kerugian jika salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya. Sehingga adanya *Letter of Credit* (L/C) ini mempermudah dan memberikan jaminan keamanan dalam kegiatan transaksi lintas negara yang berupa ekspor-impor. *Letter of credit*, atau sering disingkat menjadi L/C, LC, atau LOC adalah sebuah cara pembayaran internasional/jasa pembayaran yang biasa dilakukan oleh vendor dan *buyer* dalam kegiatan ekspor-impor dengan transaksi jual-beli yang memberikan fasilitas penangguhan pembayaran. Yang berfungsi untuk menjaga keamanan dan kenyamanan dalam bertransaksi jual-beli internasional secara efisien dan tepercaya.

Pelaku L/C di antaranya: *applicant*, *beneficiary*, *issuing bank*, *advising bank*, *confirming bank*, dan *carrier* yang memiliki peran dan fungsinya masing-masing dalam kegiatan L/C ini. L/C juga memiliki jenis-jenis perjanjian dalam melakukan transaksinya yang berdasarkan kesepakatan bersama antara vendor dan *buyer*.

Letter of Credit (L/C) memang memegang peranan sangat penting dalam aktivitas bisnis atau transaksi antarnegara, oleh karena itu dalam pengimplementasiannya *Letter of Credit* (L/C, LC, LOC) haruslah sesuai dengan ketentuan yang berlaku universal dalam prosedur dan situasinya, hal ini juga sangat berpengaruh demi kelangsungan aktivitas bisnis. Sebaiknya untuk semua pihak agar berhati-hati untuk mengecek kelengkapan dokumen-dokumen lainnya sehingga terhindarkan dari risiko yang merugikan. Sehingga barang dan pembayarannya akan terjamin keamanannya bermanfaat.

[Halaman ini sengaja dikosongkan]



DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Abdurrasyid, Priyatna. 2002. *Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa: Suatu Pengantar*. Jakarta: PT Fikahati Anesta dan BANI.
- Adolf, Huala. 2003. *Arbitrase Komersial Internasional*. Cetakan 3. Jakarta: RajaGrafindo.
- _____. 2002. *Aspek-Aspek Negara dalam Hukum Internasional*. Cetakan 3. Jakarta: Rajawali Pers.
- _____. 2007. *Dasar-Dasar Hukum Kontrak Internasional*. Bandung: Refika Aditama.
- _____. 2002. *Hukum Ekonomi Internasional: Suatu Pengantar*. Cetakan 3. Jakarta: Rajawali Pers.
- _____. 2004. *Hukum Perdagangan Internasional*. Jakarta: Rajawali Pers.
- _____. 2005. *Hukum Perdagangan Internasional*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Al-Barry, M. Dahlan Y. 2003. *Kamus Induk Istilah Ilmiah Seri Intelektual*. Surabaya: Tardet Press.
- Al-Bram, Djafar. 2011. *Penyelesaian Sengketa Bisnis Melalui Mediasi*. Jakarta: Pusat Kajian Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Pancasila.
- Amirizal. 1999. *Hukum Bisnis: Risalah Teori dan Praktek*. Jakarta: Djambatan.

- Anwar, Chairil. 1999. *Hukum Perdagangan Internasional*. Jakarta: Novindo Pustaka Mandiri.
- Arsil, Thomas. 2012. *Arbitrase sebagai Alternatif Penyelesaian Perselisihan Perburuhan*. Jakarta: Lentera Hukum Indonesia, Pusat Kajian Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Pancasila, dan Koperasi Pegawai Fakultas Hukum Universitas Pancasila.
- Asshiddiqie, Jimly. 2012. "Struktur Hukum dan Hukum Struktural Indonesia." Dalam Dinal Fedrian, dkk., (ed.). *Dialektika Pembaruan Sistem Hukum Indonesia*. Jakarta: Sekretariat Jenderal Komisi Yudisial Republik Indonesia.
- Asyhadie, Zaeni. 2006. *Hukum Bisnis, Prinsip dan Pelaksanaannya di Indonesia*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Badan Pembinaan Hukum Nasional, Departemen Kehakiman. 1999-2000. *Penelitian Hukum tentang Pengembangan Budaya Hukum dalam Pembangunan Hukum Nasional*. Jakarta: Departemen Kehakiman.
- Badrulzaman, Mariam Darus. 1994. *Aneka Hukum Bisnis*. Cetakan 1. Bandung: Alumnus.
- _____. 1996. *KUHPerdata Buku III: Hukum Perikatan dengan Penjelasan*. Bandung: PT Alumnus.
- Basyir, Achmad Azhar. 2000. *Asas-Asas Hukum Muamalat*. Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia Press.
- Berenschot, Ward, et al., (ed.). 2011. *Akses terhadap Keadilan: Perjuangan Masyarakat Miskin dan Kurang Beruntung untuk Menuntut Hak di Indonesia*. Jakarta: HuMa, KITLV-Jakarta, Epistema Institute, dan Van Vollenhoven Institute.
- Budiono, Herlien. 2006. *Asas Keseimbangan bagi Hukum Perjanjian Indonesia Hukum Perjanjian Berlandaskan Asas-Asas Wigati Indonesia*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Cooke, Gerald. 1997. "Disputes Resolution in International Trading". Dalam Jonathan Reuvid. *The Strategic to International Trade*. London: Kogan Page.
- Darus, Mariam. 1986. "Perlindungan terhadap Konsumen Dilihat dari Sudut Perjanjian Baku". *Simposium Aspek-Aspek Hukum Masalah Perlindungan Konsumen*. Jakarta: Bina Cipta.
- Dewi, Gemala. 2006. *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*. Jakarta: Kencana.

- Dewi, Gemala, dkk. 2005. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Dirdjosisworo, Soedjono. 2006. *Pengantar Hukum Dagang Internasional*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Direktorat Jenderal Perdagangan Luar Negeri Departemen Perdagangan Republik Indonesia. 1983. *Petunjuk Pelaksanaan Pengaitan Pembelian Pemerintah dari Impor dengan Ekspor Indonesia di Luar Minyak dan Gas Bumi*. Jakarta.
- Friedman, Jack P. 2007. *Dictionary of Business Terms*. New York: Prentice-Hall Internasional.
- Friedman, Lawrence dan M.M. Khozim (Penerjemah). 2011. *The Legal System. A Social Science Perspective*. Bandung: Nusamedia.
- Fuady, Munir. 2000. *Arbitrase Nasional, Alternatif Penyelesaian Sengketa Bisnis*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- _____. 2005. *Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern di Era Global*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Garner, Bryan A. 1949. *Blacks Law Dictionary*. 5th Edition. St. Paul Minn: West Publisher.
- Gautama, Sudargo. 1974. *Capita Selects Hukum Perdata Internasional*. Bandung: Alumni.
- _____. 1976. *Kontrak Dagang Internasional*. Bandung: Alumni.
- _____. 1980. *Hukum Perdata dan Dagang Internasional*. Bandung: Alumni.
- Ginting, Ramlan. 2000. *Letter of Credit: Tinjauan Aspek Hukum dan Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Gunadi, Ariawan. 2013. *Pengantar Hukum Bisnis 2*. Jakarta: Lentera Hukum Indonesia.
- Harris, H.J. 1998. *Cases and Materials on International Law*. 5th Edition. London: Sweet and Maxwell.
- H.S., Salim. 2007. *Perkembangan Hukum Kontrak di Luar KUH Perdata*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- _____. 2000. *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*. Jakarta: Penerbit Sinar Grafika.
- Hussey, M. dan A. Supriyani Kardono. 1995. *Kertas Kerja Ekonomi, Hukum dan Lembaga Arbitrase di Indonesia*.

- Hutabarat, Roselyne. 1996. *Transaksi Ekspor-Import*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- J.D. Nyhart. 2000. "The Rule of Law in Economic Development". Dalam Erman Rajagukguk. *Peran Hukum dalam Pembangunan Ekonomi 2*. FH UI Program Pascasarjana.
- Juwana, Hikmahanto. 2002. *Bunga Rampai: Hukum Ekonomi dan Hukum Internasional*. Jakarta: Lentera Hati.
- Kansil, C.S.T. 2001. *Modul Hukum Dagang*. Jakarta: Djambatan.
- Kansil, C.S.T. dan Christine S.T. Kansil. 2006. *Kitab Undang-Undang Hukum Perusahaan*. Jakarta: Pradnya Paramita.
- Marzuki, Peter Mahmud. 2009. *Penelitian Hukum*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- M.S., Amir. 2002. *Kontrak Dagang Ekspor*. Edisi Revisi. Jakarta: PPM.
- _____. 2001. *Letter of Credit: Dalam Bisnis Ekspor Impor*. Jakarta: PPM.
- _____. 2001. *Letter of Credit: Dalam Bisnis Ekspor Impor*. Edisi 2. Jakarta: PPM.
- _____. 2000. *Seluk Beluk dan Teknik Perdagangan Luar Negeri*. Jakarta: PPM.
- Muhammad, Abdulkadir. 1993. *Pengantar Hukum Perusahaan Indonesia*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti.
- Oppenheim, Lassa. 2005. *International Law: A Treatise*. New Jersey: The Lawbook Exchange.
- Parthiana, I Wayan. 2002. *Perjanjian Internasional Bagian 1*. Bandung: Penerbit Mandar Maju.
- Poerwosutjipto, H.M.N. 1992. *Pokok-Pokok Hukum Dagang, Perwasitan, Kepailitan dan Penundaan Pembayaran*. Cetakan III. Jakarta: Djambatan.
- PPEI & D-3 BISNIS INTERNASIONAL UNS. 2006. *Kumpulan Materi Pelatihan Ekspor-Import*. Surakarta: Kerja Sama Antara PPEI dengan Lab. Ekspor-Import, Program D-3 Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret.
- Putra, Ida Bagus Wyasa. 2008. *Aspek-Aspek Hukum Perdata Internasional dalam Transaksi Bisnis Internasional*. Cetakan II. Jakarta: Refika Aditama.
- Rahman, Hassanudin. 2000. *Legal Drafting*. Bandung: Citra Aditya.

- Rajagukguk, Erman. 2001. *Arbitrase dalam Putusan Pengadilan*. Jakarta: Chandra Pratama.
- Redfern, Alan. 2004. *Law and Practice of International Commercial Arbitration*. London: Sweet and Maxwell.
- Salam, Moch. Faizal. 2001. *Pertumbuhan Hukum Bisnis Indonesia*. Bandung: Pustaka.
- Sanson, Michelle. 2002. *Essential International Trade Law*. Sidney: Cavendish.
- Sefriani. 2011. *Hukum Internasional (Suatu Pengantar)*. Cetakan II. Jakarta: Rajawali Pers.
- Seidman, Herta. 1984. "Countertrade: Techniques and Opportunities". Dikutip dari Daniel D. Bradlow dan Willis W. Jourdin Jr. *International Borrowing Negotiation and Renegotiation*. Volume I. International Law Institute.
- Sewu, P. Lindawaty S. 2004. *Franchise: Pola Bisnis Spektakuler dalam Perspektif Hukum & Ekonomi*. Bandung: CV Utomo.
- Soekanto, Soerjono. 2004. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penegakan Hukum*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Soemartono, Gatot. 2006. *Arbitrase dan Mediasi di Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Soenandar, Taryana. 2004. *Prinsip-Prinsip UNIDROIT sebagai Sumber Hukum Kontrak dan Penyelesaian Sengketa Internasional*. Jakarta: Sinar Grafika.
- _____. 2001. *Tinjauan Atas Beberapa Aspek Hukum dari Prinsip-Prinsip UNIDROIT dan ISG dalam Buku Kompilasi Hukum Perikatan*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti.
- Starke, J.G. 1989. *Pengantar Hukum Internasional*. Buku II. Aksara Persada Indonesia.
- Subekti. 1979. *Arbitrase Perdagangan*. Bandung: Bina Cipta.
- _____. 1987. *Hukum Perjanjian*. Jakarta: Penerbit Intermasa.
- Subekti, R. dan R. Tjitrosudibio. 2004. *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*. Jakarta: PT Pradnya Paramita.
- Suherman, Ade Maman. 2004. *Aspek Hukum dalam Ekonomi Global*. Bogor: Ghalia Indonesia.

- Sumantoro. 1984. *Hukum Ekonomi*. Jakarta: UI Press.
- Syaiffudin, Muhammad. 2012. *Hukum Kontrak*. Bandung: CV Mandar Maju.
- Treitel, G.H. 1995. *The Law of Contract*. 9th Edition. London: Sweet & Maxwell, Ltd.
- Utama, Meria. 2012. *Hukum Ekonomi Internasional*. Jakarta: PT Fikahati Aneska.
- Verzariu, Pompiliu. 1984. *International Countertrade: A Guide for Managers and Executives*. United States Department of Commerce, International Trade Administration, Washington DC.
- Wahyuningsih. 2012. *Penyelesaian Sengketa Internasional*. Jakarta: Lentera Hukum Indonesia.
- Yates, David. 1986. *Standard Business Contracts: Exclusions and Related Devices*. London: Sweet & Maxwell.

Makalah, Artikel, Jurnal, dan Disertasi

- Abdurrasyid, Priyatna. 1995. “Serba-Serbi tentang Arbitrase di Indonesia”. *Makalah* pada Seminar Nasional Hukum dan Ekonomi tentang Arbitrase sebagai Alternatif Penyelesaian Sengketa. Diselenggarakan oleh Badan Arbitrase Nasional Indonesia, Kadunda Tk. I Jawa Timur, Surabaya.
- Hardjowahono, Bayu Seto. 2006. “Kontrak-Kontrak Bisnis Internasional & UNIDROIT Principle of International Comercial Contracts”. Bahan Perkuliahan Fakultas Hukum Universitas Katolik Parahyangan.
- Harsoyo, Satriyo Wahyu. April 2015. “Tinjauan Yuridis Pengajuan Pembatalan Perjanjian Jual Beli Saham Perusahaan Secara Sepihak”. *Jurnal Arena Hukum*, Vol. 8, No. 1: 130. Diakses 8 November 2019. doi: <http://dx.doi.org/10.21776/ub.arenahukum.2015.00801.8>.
- Idris, Zulherman. Oktober, 2002. “Pembangunan Hukum Ekonomi di Indonesia”. *Jurnal Mahkamah*. Pekanbaru.
- Khaerandy, Ridhwan. 1992. “Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Keberadaannya dalam Hukum Indonesia”. *Majalah Unisa*, UII, Yogyakarta.
- Mertokusumo, Sudikno. 1995. “Syarat-Syarat Baku dalam Hukum Kontrak”. Disajikan pada Penataran Hukum Perdata, yang Diselenggarakan oleh Fakultas Hukum UGM, Yogyakarta.

- Sumampouw, M. 1968. "Pilihan Hukum sebagai Titik Pertalian dalam Hukum Perjanjian Internasional". *Disertasi* Fakultas Hukum Universitas Indonesia. Jakarta.
- Susiana. April 2015. "Kontrak Baku Franchise Ditinjau dari Ketentuan Unidroit dan KUH Perdata". *Kanun: Jurnal Ilmu Hukum*, No. 65, Th. XVII.
- Syafrinaldi. April 2003. "Kesepakatan ASEAN 1995 dan Hak Milik Intelektual". *Jurnal Mahkamah*. Pekanbaru.
- Syafrinaldi. Rabu, 26 Juli 2008. "Globalisasi Hukum", *Riau Pos*.
- Tampongangoy, Grace Henni. Januari-Maret 2015. "Arbitrase Merupakan Upaya Hukum dalam Penyelesaian Sengketa Dagang Internasional". *Jurnal Lex et Societatis*, Vol. III, No. 1.
- Yunari, Afrik. November 2015. "Arbitrase sebagai Lembaga Penyelesaian Sengketa Menurut Undang-Undang No. 30 Tahun 1999". *Jurnal Al-Ahkam*, Volume 3, Nomor 2: 249-264.
- Yuswanto. Oktober-Desember 2014. "Peran Negara Hukum Indonesia Melindungi Rakyatnya dalam Menyambut Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015". *Jurnal Fiat Justisia*, Vol. 8, No. 4.

Peraturan Perundang-undangan

ICC Publication 560.

International Commercial Terms 2010.

Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1980 tentang Tim Pengendali Pengadaan Barang/Peralatan Pemerintah, 1980.

Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 14A Tahun 1980 tentang Pelaksanaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara, 1980.

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

Surat Menteri/Sekretaris Negara Nomor R-079/TPPBPP/1/1982 tentang Pokok-Pokok Ketentuan Pengaitan Pembelian. Pemerintah dari Impor dengan Ekspor Indonesia di Luar Minyak dan Gas Bumi, 1982.

Undang-Undang Republik Indonesia No. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, Pasal 1 ayat 1.

UNIDROIT (*The United Nations Commission on International Trade Law*).

[Halaman ini sengaja dikosongkan]



BIODATA PENULIS



Dr. Serlika Aprita, S.H., M.H., lahir pada 17 April 1990 di Palembang. Mengawali belajar Ilmu Hukum (2007) dan meraih gelar Sarjana Hukum (2011) pada Fakultas Hukum Universitas Sriwijaya (FH UNSRI). Kemudian meraih gelar Magister Hukum (2013) dan selanjutnya pada tahun 2019 meraih gelar Doktor pada Program Doktor Ilmu Hukum di tempat yang sama.

Mengawali kariernya sebagai dosen luar biasa, yaitu pada Fakultas Hukum Universitas Kader Bangsa Palembang dan Universitas Taman Siswa Palembang. Saat ini, penulis adalah dosen tetap pada Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Palembang. Mengampu mata kuliah: Pengantar Ilmu Hukum; Pengantar Hukum Bisnis; Hukum Dagang; Filsafat Hukum; Hukum Transportasi; Hukum Kepailitan dan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang; Hukum Ekonomi Pembangunan; Hukum Perdagangan Internasional; Hukum dan HAM; Hukum Perdata; Hukum Perdata Internasional; dan Hukum Acara Perdata; Etika dan Tanggung Jawab Profesi Hukum; Hukum Asuransi Kesehatan; dan Hukum Kontrak.

Selain aktif menjadi narasumber pada berbagai seminar nasional maupun internasional, penulis juga aktif menulis pada berbagai jurnal nasional maupun internasional terakreditasi. Adapun jurnal penulis, yaitu: “Asas Kelangsungan Usaha sebagai Landasan Filosofis Perlindungan Hukum bagi Debitor Pailit Sehubungan dengan Tidak Adanya Insolvency Test”; “Cyber Notary in Collaboration with Financial Technology”; “Restructural Justice-Based Legal Protection for Bankrupt Debtors in Settling Bankruptcy Disputes”; “Sharia Peer to Peer Lending for Small and Medium Enterprises (UKM)”; “Restructuring Justice-Based Business Continuity Principle: Effort to Actualize Legal Protection for Bankrupt Debtors in Legal Instrument of Insolvency Test”; “Penerapan ‘Asas Keadilan’ dalam Hukum Kepailitan sebagai Perwujudan Perlindungan Hukum bagi Debitor”; “Kewenangan Pengadilan Niaga dalam Memeriksa dan Memutus Perkara Permohonan Pernyataan Pailit (Studi terhadap Akibat Hukum Kepailitan Berdasarkan Putusan Pengadilan Niaga terhadap Eksekusi Atas Harta Kekayaan Debitor Pailit di Pengadilan Negeri)”; “Perlindungan Wewenang dan Tanggung Jawab Hukum Kurator Atas Kesalahan dan Kelalaiannya Mengakibatkan Kerugian bagi Debitor dalam Proses Hukum Pengurusan dan Pembersihan Harta Pailit”; “Kewajiban Negara dalam Penyelenggaraan Jaminan Kesehatan bagi Fakir Miskin dan Orang Tidak Mampu Melalui Penyelenggaraan Jaminan Kesehatan (BPJS) sebagai Perwujudan Perlindungan Hak Asasi Manusia Bidang Kesehatan”; “Review of Human Rights on Death Punishment in Indonesia and Global System”; “The Role of Foreign Investment as an Establishment of Economic Growth in South Sumatera Towards South Sumatera”; “The Implementation of Business Continuity Principles by Using Insolvency Test”; dan “Perlindungan Hak Asasi Pekerja dan Pengusaha pada Perusahaan Pailit”.

Karya tulis berupa buku yang telah terbit, yaitu: *Hukum Kepailitan dan Penundaan Pembayaran Kewajiban Utang* (2016); *Penerapan Asas Keseimbangan dalam Hukum Kepailitan pada Putusan Pengadilan Niaga tentang Pembatalan Perdamaian dalam PKPU (Analisis Putusan Pengadilan Niaga Nomor 01/PEMBATALAN PERDAMAIAN/2006/PN/NIAGA.JKT. PST)* (2016); *Perlindungan Hukum bagi Pemegang Saham Minoritas, Kreditor, Karyawan Atas Akuisisi Perusahaan* (2017); *Kumpulan Tulisan Hukum* (2017); *Wewenang dan Tanggung Jawab Hukum Kurator dalam Proses Hukum*

Pengurusan dan Pemberesan Harta Pailit (2017); Hukum Kepailitan dan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang: Perspektif Teori (2018); Penerapan Asas Kelangsungan Usaha Menggunakan Uji Insolvensi: Upaya Mewujudkan Perlindungan Hukum Berbasis Keadilan Restrukturitatif bagi Debitor Pailit dalam Penyelesaian Sengketa Kepailitan (2019); Etika Profesi Kurator (2019); dan Keadilan Restrukturitatif: Perspektif Perlindungan Hukum Debitor dalam Kepailitan (2019).

Penulis juga aktif dalam melakukan penelitian hukum, di antaranya adalah mengenai “Kedudukan Kreditor pada Bisnis Financial Technology-Peer to Peer Lending sebagai Pemohon pada Pengadilan”; “Kebijakan Model Hukum Industri Kecil dan Menengah sebagai Upaya Memperkuat Eksistensi Kain Jupri dalam Menghadapi Revolusi Industri 4.0”; “Kedudukan Pemilik Modal Venture Capital terhadap Modalnya pada Perusahaan Start Up Jika Terjadi Pailit”; “Pengembangan Model Hukum tentang Kedudukan Dana Corporate Social Responsibility (CSR) pada Harta Pailit Perseroan Terbatas di Kota Palembang”; dan “Pengembangan Model Hukum tentang Tanggung Jawab Sosial Lingkungan (TJSL) terhadap Dampak Aktivitas Penambangan Batu Bara dalam Rangka Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Sumatera Selatan dan Peranan Penanaman Modal Asing sebagai Upaya untuk Peningkatan Pertumbuhan Ekonomi di Sumatera Selatan Menuju Sumatera Selatan Maju”.

Selain itu, penulis juga aktif dalam berbagai kegiatan penyuluhan hukum. Untuk komunikasi ilmiah dengan penulis dapat menghubungi melalui email 5312lika@gmail.com.

--- 000 ---



Rio Adhitya, S.T., S.H., M.Kn., lahir di Palembang tanggal 10 Desember 1982. Lulus Fakultas Teknik Jurusan Teknik Sipil pada Universitas Sriwijaya (2005), Fakultas Hukum pada Universitas Palembang (2016), Magister Kenotariatan pada Universitas Sriwijaya (2020).

Penulis memulai karier di dunia perbankan selama 14 tahun di Bank Rakyat Indonesia dan Bank Sumsel Babel dan sangat familier Bidang Perkreditan.

